Хекхаузен Х.
Мотивация и деятельность

Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. — 2-е изд. — СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. — 860 с: ил. — (Серия «Мастера психологии»).

Книга «Мотивация и деятельность» известнейшего немецкого ученого Х. Хекхаузена является в этом смысле уникальной для российского читателя, поскольку предлагает обобщающее изложение психологии мотивации, выводящее эту область на принципиально новый уровень. Со времени ее первого выхода в свет в России, ставшего событием в научном мире, прошло около двадцати лет, но за это время она не потеряла своей актуальности. Второе издание по сути представляет собой новую книгу с концептуально переработанным материалом и измененной структурой, приближенной к структуре учебника, что упростит работу с ней преподавателям вузов и студентам психологических факультетов.

Психология мотивации, как она существует сегодня, представляет собой одну из наиболее сложных и противоречивых областей современной психологии, для которой характерны обилие эмпирических исследований и нехватка общетеоретических идей. Книга «Мотивация и деятельность» известнейшего немецкого ученого Х. Хекхаузена является в этом смысле уникальной для российского читателя, поскольку предлагает обобщающее изложение психологии мотивации, выводящее эту область на принципиально новый уровень. Со времени ее первого выхода в свет в России, ставшего событием в научном мире, прошло около двадцати лет, но за это время она не потеряла своей актуальности. Второе издание, по сути, представляет собой новую книгу с концептуально переработанным материалом и измененной структурой, приближенной к структуре учебника, что упростит работу с ней преподавателям вузов и студентам психологических факультетов.

Оглавление

1

Психология мотивации в ее нынешнем виде является одной из наиболее сложных и противоречивых областей современной психологии, нередко вызывающей растерянность и замешательство у впервые приближающегося к ней исследователя. Если в середине XX века предмет, границы и специфика психологии мотивации были вполне понятны, то теперь эта область **оказалась** фактически распределенной между психологией личности, психологией **регуляции** деятельности и саморегуляции и бурно развивающейся когнитивной психологией. Налицо обилие частных эмпирических исследований при дефиците общетеоретических идей. В особенно сложном положении оказываются русскоязычные читатели. После публикации первого русского издания книги Хайнца Хекхаузена[1] других обобщающих книг на русском языке по этой теме просто **не** выходило, если не считать отдельных переводов классических текстов (3. Фрейда, К. Юнга, К. Левина, А. Маслоу, Э. Фромма и Л. Фестингера) и пары скорее удручающих учебников «по теме», отражающих эту область примерно в том виде, который она имела в середине прошлого века — как свет далекой звезды, приносящий нам ее образ многолетней давности.

Судьба психологии мотивации повторяет судьбу других областей психологии и других областей знания, превращающихся из авторских учений в науку: по мере накопления эмпирического знания общая часть предметной области, не вызывающая разногласий у разных школ, становится все обширнее, а полигон, на котором сталкиваются альтернативные теоретические воззрения, все меньше. Можно утверждать, что уже в 1960-1970-е гг. в основном завершилась классическая, или «авторская», эпоха в психологии мотивации и тесно переплетающейся с ней психологии личности, когда границы между предметными областями и между разными научными подходами («школами») еще были четко обозначены.

Поэтому трудно переоценить — как с точки зрения объема, сделавшего бы честь целому институту, так и с точки зрения уровня и тщательности анализа, позволившего связать между собой в единую целостную картину десятки теорий, сотни методик и тысячи эмпирических исследований, — этапную работу, выполненную в этой области Хайнцем Хекхаузеном. Это не просто учебник по психологии мотивации и не просто обобщающая монография — это книга, которая выводит обширную предметную область на принципиально новый уровень. Не будет преувеличением назвать ее энциклопедией психологии мотивации. Такие книги в истории нашей науки чрезвычайно редки, а их авторы заслуженно приобретают известность как ведущие психологи своего времени[2].

2

Научная работа — любил повторять Хекхаузен — это типичный пример незаконченного действия. Для последнего, как известно из классических исследований Блюмы Вульфовны Зейгарник и Курта Левина, характерна тенденция постоянного возобновления. Это замечание, безусловно, носит автобиографический характер. Вся жизнь Хекхаузена представляет собой редкий пример верности одной и той же научной проблеме — проблеме движущих сил поведения человека.

Как ученый Хекхаузен сформировался в интеллектуальном поле гештальт-психологии, представителем третьего поколения которой он является — после «отцов-основателей» (Вертхаймера, Кёлера, Коффки и в определенном смысле Левина) и их прямых учеников, таких как Вольфганг Метцгер — единственный крупный гештальт-психолог, остававшийся в Германии во время войны, С Метцгера начинается трудный процесс возрождения немецкой научной психологии в послевоенный период, и Хекхаузену предстояло сыграть в этом процессе выдающуюся роль. Именно у Метцгера Хекхаузен сначала учился в Мюнстерском университете, а затем работал в качестве ассистента, защитив первую (как мы бы сказали, «кандидатскую») диссертацию, посвященную помехоустойчивости действия и мотивации достижения.

По собственному признанию Хекхаузена, в самом начале карьеры на него произвели сильное впечатление две книги; «Исследования личности» Генри Мюррея[3] и «Намерение, воля и потребность» Курта Левина[4]. С первой работой была связана идея неосознаваемых мотивов, которые могут исследоваться лишь в деятельности, а не реактивно, т. е. не с помощью традиционных опросников. С

---

[1] *Хекхаузен X.* Мотивация и деятельность / Под редакцией Б. М. Величковского В 2 т М : Педагогика, 1986.

[2] Можно вспомнить, например, книгу Гордона Оллпорта «Личностью *(Allport G. W.* Personality: A psychological interpretation. New York: Holt, 1937) и переведенную на русский язык работу Улрика Найссера «Познание и реальность» (М.: Прогресс / Под ред. Б. М. Величковского.).

[3] *Murray H.* Explorations in personality. N.Y.: Oxford University Press, 1938.

[4] *Левин К.* Динамическая психология: избранные труды / Под ред. Д. А. Леонтьева, Е. Ю. Патяевой. М.: Смысл, 2001. См. *об этом: Леонтьев Д.* А, *ПатяеваЕ. Ю.* Курт Левин — методолог научной психологии *//Левин К.* Динамическая психология: избранные труды. М: Смысл, 2001. С. 3-20.

этим связаны его методические работы 1960-х гг., направленные на стандартизацию Тематического апперцепционного теста (ТАТ) Мюррея для точной диагностики отдельных видов мотивов, прежде всего мотива достижения. Со второй книгой — понятие воли, одно из основных понятий житейских представлений о личности. В 1970-е гг., став профессором Рурского университета в Бохуме, Хекхаузен попытался разработать общую феноменологическую теорию волевого действия, известную сегодня как «модель Рубикона», осуществив научную реабилитацию понятия «воля» (эта модель приняла завершенный вид к середине 1980-х гг. в публикациях Хекхаузена и его сотрудников, в первую очередь Ю. Куля). Работы возглавлявшейся им «бохумской группы» психологов быстро получили международное признание. К этому времени он уже выдвинулся в ряд ведущих европейских психологов, став президентом Немецкого психологического общества, объединяющего в своих рядах ученых ФРГ, Австрии, Швейцарии и Западного Берлина.

Прекрасный экспериментатор, Хекхаузен одновременно работает над обобщением теорий и фактов, накопленных за полстолетия исследований мотивации. Главная книга Хекхаузена «Мотивация и деятельность» вышла в издательстве «Шпрингер» в 1980 г. Эта работа довольно быстро была переведена на русский язык и выпущена в 1986 г. издательством «Педагогика», сразу же став событием и для отечественных психологов. Надо сказать, что одной из причин теплого приема книги Хекхаузена в Советском Союзе были, можно сказать, особые отношения между ведущей отечественной школой психологии деятельности и школой Курта Левина, с которой был связан Хекхаузен. Эти отношения проявлялись как в концептуальной близости и перекличках между ними, так и в личных взаимоотношениях — вплоть до уникальной биографии Б. В. Зейгарник, ставшей одной из ключевых фигур сначала Берлинской, а впоследствии Московской психологической школы[5].

3

Первый из авторов этой вступительной статьи (Б. В.) был научным редактором русского издания 1986 г. (второй — одним из переводчиков) и хорошо помнит все особенности сложной атмосферы тех лет, с которыми была сопряжена подготовка этого издания. Уместно включить сюда некоторые личные воспоминания.

С началом советской военной интервенции в Афганистане произошло резкое ухудшение отношений с Западом, так что и без того ограниченная коммуникация с западными коллегами и обмен научной литературой стали практически невозможными. Тем не менее, во время Международного психологического конгресса в Лейпциге летом 1980 г. тогдашнему директору издательства «Шпрингер» Хорсту Дрешеру удалось передать мне верстку еще не вышедшей книги Хекхаузена. Было ясно, что ничего подобного на русском языке нет и книгу нужно переводить. В этом удалось убедить московское издательство «Педагогика». Последовали длительные письменные переговоры этого издательства с автором, который первоначально не обнаружил никакого желания быть опубликованным в Советском Союзе. Лишь после моего личного письма и вмешательства издательства «Шпрингер» Хекхаузен дал согласие, а затем — после еще одного прямого вмешательства Дрешера — написал предисловие к русскому переводу.

Вероятно, что в этом эпизоде проявилась элементарное нежелание Хекхаузена, бывшего крупным госчиновником, а не только ученым, избыточными контактами с «восточным блоком» поставить под удар внезапно открывшиеся тогда перед ним и немецкой психологией перспективы. Дело в том, что как раз в это время он инициирует создание и становится директором Института психологических исследований общества Макса Планка (первого из целой сети существующих в настоящее время академических институтов такого рода — психолингвистики, когнитивной нейропсихологии, психологии развития, эволюционной антропологии и психологии). Почти одновременно он становится членом, а затем и председателем Немецкого научного совета при правительстве ФРГ, координирующего все ведущиеся в стране фундаментальные и прикладные исследования. В этом качестве он, кстати, повлиял на принятие многих решений, затрагивающих судьбы немецкоязычной психологии. Эту политику, которая до сих пор оказывает благотворное влияние на ее развитие, можно было бы определить как стратегию *контролируемого роста:* постепенное создание новых факультетов, но и ограничение числа студентов, изучающих психологию.

К концу 1980-х научные контакты русских ученых с Западом оживились. Всего лишь за несколько лет мюнхенский институт Хекхаузена успел превратиться в один из ведущих европейских и мировых центров в целом ряде областей психологических исследований. В 1988 г. я получил приглашение на международную конференцию, организованную под Мюнхеном обществом Макса Планка. Конферен-

---

[5] См. *об этом: Леонтьев Д.* А, *ПатяеваЕ. Ю.* Курт Левин — методолог научной психологии *//Левин К.* Динамическая психология: избранные труды. М: Смысл, 2001. С. 3-20.

ция проходила под патронажем Хекхаузена, но он так и не появился на церемонии открытия. Говорили, что у него грипп. В перерыве ко мне подошел председатель оргкомитета и сказал, что Хекхаузен хотел бы встретиться со мной один на один, но я должен учесть, что заболевание крайне тяжелое и у него нарушена речь. Встреча состоялась в его институте на следующий день. Хекхаузен производил совершенно нормальное впечатление, но действительно практически не мог говорить и поэтому вынужден был объясняться жестами, а вечером, когда наш «разговор» был продолжен в соседнем ресторане, писал на салфетках записки. На них же он набросал планы нескольких неожиданных для меня экспериментов по изучению бессознательной (имплицитной) памяти на незаконченные действия и интенции. Феноменологические описания эффекта Зейгарник, оказывается, могли быть дополнены точными моделями, основанными на результатах хронометрических экспериментов в духе когнитивной психологии.

Через несколько месяцев Хайнц Хекхаузен скончался от опухоли левой височной доли мозга. Эксперименты, о планах которых он рассказал мне в тот вечер, были выполнены в течение последующего десятилетия его учеником Юлиусом Кулем и в особенности учеником последнего Томасом Гошке[6].

4

Уже будучи смертельно больным, Хекхаузен продолжал работать над новым вариантом своего фундаментального руководства по психологии мотивации. Он успел завершить второе, полностью переработанное, дополненное и одновременно сокращенное издание, которое вышло в свет уже после его смерти, в 1989 г. Это та же, но во многом уже новая книга. Во-первых, Хекхаузен дополнил все главы новыми материалами интенсивно развивавшихся в 1980-е гг. исследований мотивации, в частности оказавших большое влияние на мировую психологию исследований Б. Вайнера, К. Двек, А. Бандуры, Э. Деси, Р. Райана, Ю. Куля и многих других. Во-вторых, он концептуально перестроил книгу, включив в нее очень важную новую шестую главу, посвященную проблеме воли и своей новой модели Рубикона. В-третьих, он сократил часть материала, в результате чего книга в целом приобрела более стройный вид, хотя ряд сокращений вызывает сожаление, в частности исключение автором бывшей 13-й главы, посвященной развитию мотивации. В результате, при сохранении вся многоплановости книги, структура ее стала более «прозрачной», что, безусловно, несколько упростит задачу студентам, использующим ее в качестве учебного пособия.

Со дня публикации прошло почти 15 лет. Конечно, наука все это время не стояла на месте. Но вместе с тем книга остается вполне актуальной и, за некоторыми исключениями, хорошо отражает современное состояние данной области. Парадоксально, но если бы Хекхаузен был жив сегодня, то подготовка новой, третьей редакции книги, быть может, оказалась бы невыполнимой задачей даже для него. Или, точнее, это оказалась бы уже совсем другая книга. Дело в том, что основные тенденции развития психологии мотивации в последние десятилетия, которые Хекхаузен одним из первых отчетливо уловил и отразил, но которые после его смерти продолжают развиваться, привели к тому, что психология мотивации по сути дела перестала быть отдельной областью с четкими границами и самостоятельным предметом. Сейчас на этом месте находится бурно развивающаяся область исследования регуляции деятельности, интегрирующая в себе психологию познавательных процессов, эмоций, анализ эволюционных аспектов поведения и его нейропсихофизиологических механизмов, психологию целей и смыслов, разнообразные дифференциально-психологические подходы. Разумеется, мы по-прежнему можем говорить о феноменах и эффектах мотивации, но в XXI в. уже нельзя говорить об отдельных механизмах и структурах мотивации *per se,* как это еще было принято делать 10-20 лет назад.

Иными словами, действие все еще остается незаконченным.

5

При подготовке нового русского издания книги Хекхаузена мы, разумеется, опирались на текст первого издания. Однако мы не только дополнили первое издание новым текстом, но и заново отредактировали его, уточнив в ряде случаев перевод терминов, а также заново переведя отдельные фрагменты текста.

Над вторым русским изданием работал коллектив переводчиков: Т. А. Гудкова (гл. 5), С. К. Дмитриев (гл. 5, 8), Д. А. Леонтьев (гл. 1, 3, 4, 7, 8), Е. Ю. Патяева (гл. 1-4, 7-15), С. А. Шапкин и А. Н. Шапкина (гл. 6). Большую техническую работу по подготовке рукописи и иллюстраций выполнили В. Н. Кокорев, Т. И. Менчук, Д. В. Чекалин. В заключение нам хотелось бы выразить особую благодарность дочери Хайнца Хекхаузена, профессору Юте Хекхаузен за любезно предоставленную для данного издания фотографию из семейного архива.

Проф. Б. М. Величковский, Дрезденский университет Проф. Д. А. Леонтьев, МГУ им. М. В. Ломоносова

---

[6] См., например, *Goschke Th.* Volition und kognitive Kontrolle. In J. Musseler & E. Prinz (Hrsg.). Lehr-buch Allgemeine Psychologic. Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag, 2002.

Предисловие автора ко второму немецкому изданию

Это второе издание учебника «Мотивация и деятельность», впервые вышедшего в 1980 г. В нем рассматриваются не биологически обусловленные потребности, а классы действий, специфические для человека. В своем новом издании книга претерпела существенные изменения. Чтобы освободить место для нового содержания, старый текст мы подвергли сокращениям. Заключительная глава о развитии мотивации достижения была убрана совсем, ибо она была издана в переработанном виде в другом месте (Heckhausen, 1982). Некоторые проблемы, которые подробно рассматривались в первоначальном издании, за прошедшее время не породили новых исследований, а потому излагаются здесь кратко или вообще опускаются. Наконец, мы сочли возможным сократить многие моменты столь детального прежде обсуждения мотива достижения. Новое содержание книги включает не только результаты исследований, появившиеся за прошедшие годы. Главы, посвященные отдельным мотивам, были дополнены рассмотрением психоэволюционных и психофизиологических аспектов. Но самое главное — в книгу была добавлена новая (шестая) глава, в которой рассматриваются новые исследования проблемы контроля над действием и роли намерений, возобновляющие традиции старой психологии воли. Лишь совсем недавно процессы по ту сторону принятия решения — так называемые волевые процессы — были заново открыты и стали доступными исследованию.

Цели книги остались прежними. Во-первых, она призвана распутать переплетающиеся проблемные линии психологии мотивации. Во-вторых, ее цель состоит в интегрировании разрозненных исследовательских направлений вокруг общих для них проблемных областей. В-третьих, она должна познакомить читателя с современным состоянием, прежде всего, тех проблем, исследование которых оказалось наиболее плодотворным. Главы книги образуют целостную последовательность, однако начинать читать книгу можно с различных глав. Грубо говоря, книга делится на три части. В первых шести главах проблема мотивации рассматривается под разными углами зрения: с точки зрения психологии личности и социальной психологии, с точки зрения истории исследований, с точки зрения теорий научения, теорий ожидаемой ценности и психологии воли. Средняя часть книги (главы 7-12) посвящена мотивационным системам тревожности, достижения, помощи, агрессии, социальных связей и власти. В последней части (главы 13-15) обсуждается теория атрибуции, а также особые феномены и парадигмы исследования.

Это новое издание не увидело бы свет, если бы не люди, помогавшие мне в работе. Я приношу искреннюю благодарность Петре Фелбер, Мартине Гаст, Биргит Миддендорф и Максу Шредеру, но, прежде всего, — Анжелике Гилберс, которая не только переписала весь текст, но и организовала весь процесс работы над книгой.

Мюнхен, сентябрь 1988 *Хайнц Хекхаузен*

Предисловие автора к русскому изданию 1986 г.

Вопросы мотивации — о целях, причинах и формах деятельности — занимали людей уже в те далекие времена, когда о специализации наук, не говоря уже о психологии, не было и речи. В первой половине текущего столетия в разных странах мира почти одновременно началась плодотворная работа выдающихся основоположников современных направлений в изучении мотивации. 3. Фрейд в Австрии, Н. Ах и К. Левин в Германии, И. П. Павлов и (несколько позднее) Е. Н. Соколов в России, У. Мак-Дауголл в Англии, У. Джеймс и Э. Торндайк в Америке внесли решающий вклад в создание подходов к исследованию мотивов и мотивации, которые интенсивно развиваются до настоящего времени. Само это развитие, впрочем, приобрело такие масштабы, что любые попытки восстановить исходные основания и как-то разобраться в многообразии проводимых исследований наталкиваются на серьезные трудности.

Оглядываясь сегодня на путь, проделанный психологией мотивации, нелегко отделаться от впечатления, что на начальных его этапах происходил более живой обмен научными идеями и результатами конкретных исследований. Это впечатление, безусловно, возникает в связи с разветвленностью и неравномерностью развития отдельных областей, характерными, прежде всего, для положения дел в американской психологии. Предлагаемая вниманию советских читателей книга представляет собой попытку выделить наиболее значительные достижения психологии мотивации и реконструировать те более или менее крупные научные проблемы, в рамках которых эти достижения были получены.

Автор связывает с переводом этой книги на русский язык надежду на то, что она поможет интенсифицировать обмен научными идеями между психологами разных стран и разработать подлинно интернациональные программы исследований проблем мотивации и деятельности.

Содержание книги отражает состояние этих исследований, достигнутое в англо- и немецкоязычных

странах примерно к концу 70-х гг. В настоящее время автор работает над новым изданием, видное место в котором предстоит занять вновь открытой западной психологией «воле», т. е. вопросу о том, как результирующая мотивационная тенденция принимает характер интенции и становится сознательным намерением человека, которым он руководствуется при осуществлении своих целей. Насколько можно судить по работам таких советских психологов, как А. Р. Лурия и А. Н. Леонтьев, эта перспектива произвольного управления собственным поведением никогда не упускалась из виду советской психологией мотивации.

Автору хотелось бы надеяться также, что советские специалисты в области мотивации деятельности и дифференциальной психологии смогут почерпнуть для себя нечто новое из приводимых в книге описаний теоретических концепций и методических приемов. Крупные научные достижения часто удается получить именно на стыке традиционных подходов. Но какой бы ни была окончательная оценка его труда и судьба изложенных идей, автор считает своим долгом выразить признательность Л. И. Анцыферовой и Б. М. Величковскому, благодаря инициативе которых книга «Мотивация и деятельность» становится доступной широкому кругу психологов и педагогов Советского Союза.

Мюнхен, 20 января 1985 г. *Х. Хекхаузен*

Предисловие автора к первому немецкому изданию

О мотивации говорят много. С некоторых пор это слово проникло и в обыденную речь. Им пользуются, чтобы сказать, что человек делает что-то охотно или по своей воле. Например, говорят: «Этот школьник мотивирован», что, конечно, не является (по крайней мере, уже не является) чем-то само собой разумеющимся. В психологии понятие мотивации имеет длинную и довольно запутанную историю. Еще более запутанной является почти столетняя история относящихся к ней исследований. Вряд ли найдется такая частная область психологии, которой бы не приходилось апеллировать к эффектам мотивационных процессов, хотя бы для того, чтобы задним числом как-то объяснить неожиданные результаты. Собственно психология мотивации формировалась на протяжении нескольких десятилетий. Но даже ее трудно окинуть одним взглядом. Дело здесь не столько в постоянно возрастающем объеме сведений, сколько в разнообразии расширяющих эту проблематику импульсов, которые исходят из таких несхожих областей, как экспериментальная психология научения, социальная психология, психология личности, глубинная психология и клиническая психология.

Едва ли найдется другая такая же необозримая область психологических исследований, к которой можно было бы подойти со столь разных сторон, как к психологии мотивации. Однако тот, кто, подобно автору данной книги, поддастся чарам проблем мотивации, должен потратить не один год, чтобы как-то сориентироваться и найти порядок в разнообразии ее вопросов и попыток ответов на них. Потребность в упорядочивании накопленных знаний стала причиной написания этой книги. Само ее написание было подчинено трем определяющим целям. Во-первых, нужно было распутать сложные переплетения проблемных линий. Во-вторых, необходимо было интегрировать разрозненные направления исследований на базе одинаковых или близких подходов. Наконец, в-третьих, в ходе критического обсуждения важно было подвести читателя к переднему краю исследований, там где импульсы к дальнейшему развитию являются особенно плодотворными.

Для достижения этих целей нам представлялось целесообразным временами ограничить, а иногда расширить диапазон исследовательских проблем, а также принять пару основных линий их изложения. Ограничения коснулись видов мотивации. В книге будут рассматриваться деятельности, характерные для человека, но не биологически фиксированные потребности. Будут рассматриваться движущие мотивы деятельности, их предпосылки и последствия, но не организация и управление протеканием самой деятельности. Мы не боялись расширять обзор, если это позволяло более отчетливо представить развитие проблемы, проанализировать различные группы феноменов исходя из общей схемы анализа, и в особенности изложить возрастные и прикладные аспекты. В качестве мотивационной парадигмы часто привлекалась пока лучше всего изученная деятельность достижения, критерием оценки которой является ее результативность. Однако подробное изложение не обошло и другие классы действий, связанные с мотивами страха, аффилиации, власти, оказания помощи и агрессии или изучаемыми в последнее время «выученной» беспомощностью и «внутренней мотивацией».

Наконец, основные линии при рассмотрении затрагиваемых в книге проблем в общих чертах соответствуют историческому развитию психологии мотивации. Сквозной темой выступает объяснение поведения с первого-четвертого взглядов, т. е. начиная с локализации причин поведения в личностных факторах для объяснения межиндивидуальных различий (первый взгляд) и в ситуационных факторах для объяснения интраиндивидуальных различий (второй взгляд) и заканчивая взаимодействием тех и других детерминантов. В качестве второй линии рассмотрения выступает фундаментальная

мотивационная модель «ожидаемой ценности» *(Erwar-tungs-mal~Wert)* и ее модификации. В последних главах организующим принципом изложения становится введение когнитивных промежуточных переменных, в частности каузальной атрибуции результатов деятельности, а также расщепление суммарного конструкта «мотив». Таким образом, один и тот же предмет каждый раз рассматривается по-новому, на более высоком уровне, например, к деятельности достижения мы последовательно возвращаемся в главах 9,11 и 12.

Эта книга не является вводной в том смысле, что не дает первого беглого представления и не отсылает для дальнейшего углубленного ознакомления к всевозможной специальной литературе. Скорее, она претендует на то, чтобы ввести во внутренние взаимосвязи разноликих исследований мотивации и дать возможность принять участие в развитии этих исследований на современном этапе. В качестве читателей автору виделись, с одной стороны, изучающие психологию, в том числе представители смежных дисциплин, а с другой — специалисты, преподаватели и исследователи, стремящиеся использовать результаты психологического изучения мотивации, рассказать о них или умножить собственными исследованиями. Писать одновременно для начинающих и для специалистов кажется невозможным. Поэтому первые шесть-восемь глав ориентированы преимущественно на начинающих, последние же пять-семь — на специалистов. Автору остается надеяться, что начинающий, прочтя первые главы, станет специалистом, а специалист, в свою очередь, также сможет извлечь из этих глав нечто полезное для себя.

В главе 1 формулируются принятые в книге линии изложения рассматриваемых в дальнейшем вопросов. Помимо объяснения поведения с первого-четвертого взглядов выделены восемь основных проблем и пять экспериментальных планов исследования мотивации. В главе 2 излагается история психологии мотивации за последнее столетие. В ней предпринимается попытка упорядочить линии развития теорий, разработанных теми или иными выдающимися исследователями. В двух последующих главах разбираются некоторые традиционные линии исследований, которые с точки зрения психологии мотивации являются односторонними, поскольку в них обращается внимание либо исключительно на личностные (глава 3), либо на ситуационные (в том числе изменчивые состояния организма и когнитивный диссонанс, глава 4) факторы. В главе 5 прослеживается развитие модели ожидаемой ценности, начиная от ранних экспериментальных исследований научения и до модификаций этой модели применительно к привлекательности или валентности цели и инструментальности последствий действий. Исследования таких видов мотивации, как страх, достижение, аффилиация, власть, оказание помощи и агрессия, описаны в главах 6-8.

Изучению мотивации достижения в русле модели выбора риска целиком посвящена глава 9. Глава 10 вводит в социально-психологическую теорию атрибуции, в начале 70-х гг. оказавшую сильное влияние на исследования мотивации. В главе 11 обсуждается эффективность объяснения различных видов и феноменов мотивации теорией атрибуции на современном уровне ее развития. В главе 12 представлена перспектива тех исследований, которые кажутся плодотворными, ибо в них суммарный конструкт «мотив» распадается на подсистемы и структурируется. Наконец, в главе 13 собраны многочисленные материалы по возрастной психологии мотивации. На примере деятельности достижения проанализировано состояние проблем общего развития мотивации, индивидуальных различий мотивов и изменения мотивов с помощью процедур психологического вмешательства:

Автор должен поблагодарить многих за содействие в создании этой книги. Учрежденная федеральным министром образования и науки специальная стипендия для «написания обзорных книг», инициатором предоставления которой автору этой книги был тогдашний президент Немецкого научно-исследовательского объединения Хайнц Майер-Лейбниц, позволила мне посвятить целый учебный год исключительно работе над ней. Предусмотренная условиями стипендии возможность критического анализа рукописи широко использовалась. Окончательные варианты ряда глав значительно выиграли от разбора и комментариев следующих коллег: Карла Фридриха Грауманна, Рудольфа Фиша, Тео Херманна, Гер-харда Камински, Ханса-Иоахима Корнадта, Юлиуса Куля, Эрнста Либхарта, Хайнца-Дитера Шмальта, Клауса Шнайдера, Клеменса Трудевинда, Манфреда Валлера, Франца Вайнерта и Хорста Цумкли.

Большинство иллюстраций было выполнено Гюнтером Каймом. Почти вся подготовительная и завершающая техническая работа сделана руками Ингрид Байзен-брук, Беатрис Бергене, Клаудии Штоер и Розмари Твеер. Нельзя не назвать Эдит Лутц, взявшую на себя труд перенесения на бумагу диктовавшихся многочисленных переработок текста и ни разу не упустившую при этом его смысл. На отдельных этапах эту работу выполняли также Ирмфрида Хустадт, Ульрика Курте и Ильзегрет Ребке. Наконец, научно-исследовательская деятельность нашей бохумской рабочей группы, в том числе и

студентов-дипломников, была неиссякаемым источником стимуляции и непосредственной помощи при написании многих мест этой книги.
Всем, кто по-своему содействовал тому, чтобы книга была, наконец, завершена, я сердечно признателен. Не в последнюю очередь я бы хотел распространить эту благодарность на моих жену и детей. Без понимания ими часто погруженного в свои мысли и как бы отсутствующего члена семьи эта книга не смогла бы принять свою окончательную форму.
Бохум, февраль 1980 г.
Хайнц Хекхаузен

ГЛАВА 1
Исследование мотивации проблемы и подходы

Жизнь любого человека представляет собой непрерывный поток активности. Этот поток включает в себя не только разного рода действия или сообщения, но и переживания — проявления психической активности, такие как восприятия, мысли, чувства и представления; эта активность недоступна для внешнего наблюдения и не производит каких-либо непосредственных изменений во внешнем мире. Формы активности варьируются от образов-представлений, проходящих перед нашим внутренним взором в снах и грезах (Klinger, 1971), до действий, произвольно осуществляемых нами по заранее намеченному плану.
Таким образом, перед исследователями встает масса вопросов. Например: по каким основаниям можно вычленять в потоке активности отдельные единицы и относить их к определенным классам? Какова внутренняя структура каждой единицы? Какие процессы лежат в основе той или иной организации этих единиц? И т. д. Вопросы такого рода стоят перед психологией в целом, перед любой из ее частных областей и даже перед некоторыми смежными дисциплинами. Часть этих вопросов связана с психологией мотивации, но к ее проблематике относятся лишь такие формы активности, которые характеризуются направленностью на достижение некоторой цели, образуя в этом отношении искомое единство. Исследования мотивации призваны обосновать расчленение потока активности на единицы, прежде всего с точки зрения вопроса «Зачем?». Конкретно сформулировать этот вопрос можно по-разному. Например: насколько правомерно соотнесение различных единиц активности с целями одного типа или отграничение их от целей другого типа? Как изменяются цели одного типа в течение жизни индивида и какими могут быть индивидуальные различия? Почему в конкретной ситуации человек выбирает данную, а не какую-то иную цель (активность) и некоторое время с определенной настойчивостью стремится к ее достижению? Есть и другие важные вопросы, которые не затрагиваются в исследованиях мотивации, поскольку их разрешение напрямую не связано с ответом на вопрос «Зачем?». К ним, в частности, относится проблема структуры отдельной единицы потока активности, вопрос о компонентах, стадиях и процессах, из которых она складывается, и об их координации. Вряд ли, исходя из знаний о структуре единицы, можно ответить на вопрос «Зачем?»; скорее, можно объяснить структуру, располагая ответом на этот вопрос. Всевозможные функциональные способности, такие как восприятие, переработка информации, речь, моторные навыки, без которых активность не могла бы осуществляться, в исследованиях мотивации также не изучаются, а рассматриваются как данность.
Задача этой главы — познакомить читателя с психологией мотивации. Это можно сделать разными способами. Поскольку психология мотивации имеет долгую историю развития, можно было бы начать с рассмотрения развития проблем психологии мотивации и попыток их решения. Однако это сделало бы введение чересчур длинным и слишком сложным для того, чтобы удержать внимание читателя. Поскольку психология мотивации соприкасается со многими смежными областями исследований, связывая их между собой, можно было бы охарактеризовать ее, исходя из совершенно разных исследовательских перспектив. Но мы отказались и от этого варианта, поскольку это только запутает читателя. Вместо этого мы познакомим читателя с психологией мотивации в той форме, какую она имеет на сегодняшний день для тех, кто ею занимается. Разумеется, такое знакомство неизбежно будет напоминать первую прогулку по незнакомому городу: мы сможем показать лишь наиболее характерное и многое вынуждены будем оставить в стороне, мы будем многое упрощать и не будем вдаваться в детали. Однако при этом выяснится, что этот город не является абсолютно незнакомым. Ведь «мотивация» является частью повседневного опыта и каждый из нас уже задумался над проблемами, связанными с ней. Поэтому мы начнем с рассмотрения повседневного опыта.

Повседневный опыт и три проблемные области

«Мотивационные» вопросы направлены на выяснение того, с какой целью некто осуществляет то или иное действие. Как правило, такого рода вопросы не являются слишком трудными, ибо по отношению к людям, которых мы знаем и с которыми постоянно общаемся — не говоря уже о нас самих, — не возникает вопроса, зачем они делают то, что они/делают. Однако существуют три причины, побуждающие нас задаваться вопросом «зачем».
С причиной первого типа мы сталкиваемся в том случае, когда индивид действует в определенной ситуации иначе, чем большинство людей, или иначе, чем принято. Например, один школьник проявляет усердие в учении, не только находясь в школе, но и в свободное время, в то время как другой является его полной

противоположностью и даже на занятиях его трудно «мотивировать» таким образом, чтобы у него появилось желание учиться. Поскольку такого рода индивидуальные различия не только стабильны, но и прослеживаются во многих различных ситуациях, мы можем сделать вывод о личностном своеобразии в смысле различных ценностных диспозиций, проявляющихся как в усилении или ослаблении побуждения к обычным, соответствующим данной ситуации действиям, так и в полной замене их какими-то другими действиями. Количество ценностных диспозиций, определяющих действие, и их иерархия (или степень их выраженности) представляют собой универсальную пару параметров объяснения индивидуальных различий, проявляющихся в том, каким образом человек действует, на что он тратит свое время и почему при одних и тех же обстоятельствах он ведет себя иначе, чем другие.

В современной психологии мотивации такого рода ценностные диспозиции или предрасположенности, характерные для индивида, получили название «мотивов». Для классификации «мотивов» необходимо подняться на достаточно высокий уро-
вень обобщения. Каждый из мотивов отличается присущим ему содержательным классом целей действия, который можно обобщенно описать как «достижение», «оказание помощи», «власть» или «агрессия». Разумеется, каждый содержательный класс целей такого рода должен быть определен точнее. Так, «мотив достижения» связывается с такими целями, которым присуще прежде всего «сопоставление с критериями успешности» (McClelland, Atkinson, Clark, Lowell, 1953). Что касается фактических, т. е. конкретных, целей, то в эти содержательные классы укладывается бесчисленное множество самых различных целей. Разумеется, различные исторические эпохи, различные культуры и различные индивиды могут настолько отличаться друг от друга с точки зрения типичной для них деятельности, мотивируемой стремлением к достижению, что у них нельзя будет найти никаких общих черт, и все же все виды деятельности, характерные для этих эпох, культур и индивидов, могут быть отнесены к одному и тому же содержательному классу целей достижения.

Психология мотивации связывает с понятием мотива целый ряд вопросов. В частности, это вопрос о количестве существующих мотивов; о том, как их можно диагностировать, являются ли они универсальными или зависят от исторического развития и культурных различий; в какой мере они обусловлены генетически и насколько определяются приобретенным опытом; когда и как они возникают и развиваются в ходе онтогенеза; как возникают индивидуальные различия и можно ли их впоследствии изменить. Существует ряд вопросов, затрагивающих природу человека, на которые трудно найти ответы с помощью современных эмпирических методов исследования.

Задаваться вопросами о мотивации нас также побуждает то влияние, которое, как нам кажется, иногда оказывает на человека ситуация, вынуждая его совершать то или иное действие. Нам представляется, что причины действия коренятся не столько в человеке, совершающем действие, сколько в ситуации. Это та «возможность украсть, которая делает из человека вора». Мелкие соблазны или угрозы повседневной жизни подталкивают нас к соответствующим видам поведения или удерживают нас от них. Но особенно ярко эта подверженность влияниям проявляется в чрезвычайных ситуациях. Такого рода случаи, ставящие вопрос о мотивации человека, лежали в основе античных трагедий; примером может служить история Эдипа, который, сам того не зная, убил своего отца и женился на своей матери, не будучи по своей природе ни убийцей, ни безнравственным подлецом. В современной литературе, например в детективных романах, мы нередко встречаемся с ситуациями, побуждающими нас задаваться вопросами о мотивации человека. Кто совершил убийство, описываемое на первых страницах романа, или, точнее, кто мог его совершить? Лишь тот, у кого был какой-то «мотив» (слово «мотив» используется здесь не в том смысле, который придает ему психология мотивации, а в повседневном значении конкретной побудительной причины), А мотив мог быть у любого из тех персонажей, которым смерть убитого давала определенную выгоду.

Ситуация нередко дает возможность исполнить давнее желание, рассеять страхи и опасения, одним словом, возможность осуществить свою цель. Но она может быть связана и с наступлением угрожающих обстоятельств. Все, что ситуация в этом смысле обещает индивиду или означает для него, называется «стимулом»,
обладающим «побудительностью» к соответствующему действию. При этом возникает вопрос о целесообразности действия. Действие является целесообразным в том случае, когда его вероятными последствиями будут такие события или состояния, ради которых человек и осуществлял действие и которые представляются ему желательными. Это можно выразить и иначе, несколько непривычным образом: речь здесь идет о том, чтобы в результате собственного действия либо повысить вероятность реализации того, что обладает ценностью для индивида, либо эту реализацию гарантировать. Решающее значение здесь имеют две величины: ценность того, что человек хотел бы осуществить, и ожидание (воспринимаемая вероятность) того, что это будет достигнуто.

Таким образом, мы обобщаем все, что определяет силу мотивационной тенденции и является характерной особенностью семейства моделей «ожидаемой ценности». Такого рода модели используются для объяснения выбора данного действия из нескольких возможных вариантов и даже становятся руководством для принятия оптимального решения. В психологии мотивации моделям ожидаемой ценности, наподобие так называемой модели выбора риска Аткинсона (Atkinson, 1957), отводится область применимости, выходящая далеко за пределы простого принятия решения. Насколько это оправдано, мы увидим впоследствии.

Необычные действия, при ближайшем рассмотрении оказывающиеся вполне целесообразными, вызываются не только необычными ситуациями или обстоятельствами. Разумеется, то, какая именно из возможностей,

вытекающих из ситуации, представляется человеку достаточно ценной для того, чтобы побудить его к действию, зависит и от индивидуальных ценностных диспозиций данного человека. Но дело не только в этом. Как аспект ценности, так и аспект ожидания определяются не одними лишь особенностями ситуации, но и особенностями действующего субъекта,

Так, предвосхищение им того, насколько достижимой для него явится намеченная цель, зависит от его способностей или от тех средств, которыми он располагает. Поэтому вторая причина для того, чтобы задавать вопросы о мотивации, заключается не только в том, что необычные ситуации побуждают к необычным действиям, оказывающимся при ближайшем рассмотрении вполне целесообразными.

Говоря точнее, речь идет здесь о взаимодействии детерминантов, которые можно отнести отчасти к ситуации, а отчасти к личностным особенностям человека. Это так называемое «взаимодействие личности и ситуации» (см., напр.: Magnusson, Endler, 1977). В современной психологии мотивации «мотивация» всегда рассматривается как результат такого взаимодействия. Мотивация представляет собой актуальную направленность на какую-то цель, мотивационную тенденцию, для объяснения которой необходимо привлекать не только ситуативные или личностные факторы по отдельности, но и те и другие.

С процессами возникновения актуальных мотивационных тенденций тесно связан вопрос о том, как после завершения одной деятельности осуществляется переход к следующей и как после прерывания деятельности происходит ее последующее возобновление. Ведь, как правило, после завершения какого-то действия человек не пребывает в пассивном состоянии, размышляя о том, что он может или должен делать далее. Скорее, он сразу же переходит к следующему виду деятель-
ности, причем, как правило, не задумываясь о ней или принимая какое-то специальное решение. Таким образом, уже заранее — причем в ходе выполнения какого-то другого действия — должно быть выяснено и определено, какое действие последует далее, какие из открывшихся возможностей будут использованы, а какие — нет. В противном случае непрерывный поток активности, в котором одни цели сменяют другие, было бы невозможно объяснить.

Для ответа на эти вопросы была разработана, в частности, «динамическая теория действия» (Atkinson, Birch, 1970, 1978, глава 2). В основу этой модели положены мотивационные тенденции, явившиеся результатом интеграции значений ожидания и ценности, обусловливаемых ситуацией и особенностями индивида. Но сила этих мотивационных тенденций подвержена дальнейшим изменениям. Мотивационные тенденции, которые пока не могут быть реализованы в действии, встречаясь с соответствующими им ситуативными стимулами, усиливаются. С другой стороны, те мотивационные тенденции, которые в этот момент реализуются в действии, по мере своей реализации постепенно ослабевают. В основном именно эти изменения приводят к тому, что через некоторое время одна из латентных тенденций к действию становится более сильной, чем та тенденция, которая проявлялась, доминировала и определяла действие до сих пор; таким образом, происходит смена деятельности в пользу тенденции, остававшейся до этого момента латентной.

Третья причина, побуждающая нас ставить вопросы о мотивации, связана не столько с тем, какое (с содержательной точки зрения) будет совершено действие, сколько с тем, каким образом оно будет совершено. Здесь также имеют место очевидные варианты, вызывающие наш интерес. Существуют обстоятельства, при которых возникающие желания быстро превращаются в намерения, которые при первой возможности стремятся быть реализованными в соответствующем действии. Существуют также люди, способные хорошо себя организовывать, в то время как другие колеблются и не могут ни на что решиться, не могут сосредоточиться на достижимой цели или вовремя отказаться от той, которая оказалась недоступной.

Все эти явления традиционно связывают с индивидуальными различиями «воли» и «силы воли». При ближайшем рассмотрении речь здесь идет об определенном течении мотивационного процесса, предшествующего осуществлению действия. Подготовительные стадии процесса, в ходе которых возникает замысел действия, не менее важны, чем процессы, побуждающие направленное на цель действие и поддерживающие его течение. Если после первой мотивационной стадии, на которой желания формулируются и проверяются с точки зрения их желательности и реализуемости, находится достаточно оснований для осуществления действия, направленного на осуществление желаемого, то дело доходит до возникновения «намерения», т. е. до «волевого акта». Затем, как только появляется подходящая возможность, намерение побуждает человека осуществлять соответствующее действие вплоть до достижения цели (ср.: Heckhausen, Kuhl, 1985).

Однако, чтобы начать действовать, нам далеко не всегда нужно формулировать намерение или осуществлять волевой акт. Существует множество повседневных ситуаций, в которых мы действуем по привычке, т. е. более или менее автоматически. У нас уже выработалось целесообразное поведение в такого рода ситуациях, и оно оказалось настолько опробованным, что никаких размышлений, не говоря уже о формировании особого намерения, не требуется, чтобы перейти к действию.

В таких случаях мы говорим о действиях по привычке. Эти ситуации можно описать следующим образом: шлагбаум намерения в этих ситуациях поднят и путь к действию является свободным. Помимо волевых действий и действий по привычке существуют также импульсивные или аффективные действия. В этом случае внутреннее напряжение мотивационного импульса прокладывает себе путь к действию и при закрытом шлагбауме.

Есть определенные данные, указывающие на то, что отдельные стадии описанного процесса — мотивация, намерение, действие — определяются разными силами и закономерностями; в частности, модель ожидаемой ценности является адекватной лишь для первой стадии мотивационного процесса. Это подтверждает и наш

повседневный опыт. Всем нам знакомы «муки выбора», бесконечное-взвешивание, предшествующее принятию серьезного решения, но знакомо также и внезапное облегчение после принятия решения, освобождающего нас от этих, мук. Нам знакомы предшествующие действию размышления, в ходе которых складывается намерение, которое побуждает нас к его своему осуществлению, даже навязывает нам это осуществление при каждой подходящей возможности. Наконец, нам знаком и приносящий освобождение переход к действию, когда каждый осуществляемый шаг воспринимается с точки зрения того, насколько он приближает нас к цели, и корректируется по ходу действия, и т. д. Тем поразительнее тот факт, что эти процессы так называемой «психологии воли» со времен классических экспериментальных исследований Нарцисса Аха (Ach, 1910) в Германии и Альберта Мишотта в Бельгии (Michotte, Prurn, 1910) практически не изучались и, более того, были преданы забвению; ситуация стала меняться лишь в последнее время (КиЫ, 1983; Schneider, Schmalt, 1981). Причиной падения интереса к этим процессам оказалась, как ни парадоксально это звучит, непосредственная доступность этих процессов переживанию. С изгнанием из психологии во второй трети XX столетия метода интроспекции тонкая феноменология волевых процессов утратила свою привлекательность в качестве предмета исследования.

В этом параграфе мы описали три типа повседневных ситуаций, побуждающих нас задаваться вопросами о «мотивации». Это вопросы 1) об индивидуальных различиях мотивационных диспозиций и отграничении этих диспозиций друг от друга; 2) о детерминантах отдельной мотивационнои тенденции, понимаемой как результат взаимодействия ситуации и индивида, а также как величина, уменьшающаяся, когда она уже побуждает действие, и увеличивающаяся, пока еще не побуждает его; и 3) о различных процессах, имеющих место до и после возникновения намерения и во время действия. Эти три типа вопросов соответствуют трем проблемным областям, на которые можно разделить всю психологию мотивации; а именно: 1) мотив, 2) мотивация и 3) волевые процессы (возникновение намерения и последующие фазы процесса до начала действия и после него).

При этом мы связали повседневный опыт с исключительными случаями. Ведь в повседневной жизни нас побуждает действовать и искать объяснения лишь то, что необычно и исключительно, а не то, что привычно и ожидаемо (ср.: Heider, 1958). Такое ограничение столь же целесообразно, сколь и экономично. Однако с научной точки зрения рядовые события заслуживают объяснения ничуть не меньше, чем чрезвычайные для повседневной жизни случаи. Кроме того, не существует причин, чтобы не включать их в уже выделенные классы мотивационных событий.

Виды наивного объяснения поведения

Объяснением того или иного вида поведения занимаются не только психологи. К этому всегда готов и любой обычный человек. При этом причины поведения, как правило, усматриваются либо в индивидуальных особенностях человека, либо в особенностях ситуации, либо во взаимодействии личности и ситуации. Соответственно мы можем говорить об объяснении поведения с первой, второй или третьей точки зрения (ср.: Heckhausen, 1980; русский перевод: Хекхаузен, 1986). Это, однако, не означает, что всякое объяснение поведения проходит все эти три стадии, скорее, порядок перечисления этих способов объяснения отражает частоту того или иного определения причин поведения. С точки зрения современной психологии каждый из этих способов объяснения является «наивным»; иначе говоря, хотя эти способы и полезны, они чересчур упрощены (ср., напр.: Mischel, 1984).

То, как мы объясняем поведение, в определенной степени зависит от того, из каких параметров сравнения мы исходим, или же от того, какие параметры сравнения нам навязываются. Сравнение может производиться в трех измерениях (ср.: Kelley, 1967): мы можем проследить, как изменится поведение, сопоставляя, во-первых, поведение людей в разных ситуациях, во-вторых, в разные моменты времени и, в-третьих, поведение различных индивидов.

Например, если определенное поведение мало изменяется при перемене ситуации или сдвиге во времени и существенно отличается от поведения других людей в тех же ситуациях и в те же моменты времени, то очевидно, что основная причина наблюдаемого поведения коренится в индивидуальных особенностях данного человека. Это объяснение поведения с первой точки зрения, лежащее в основе теорий свойств **традиционной психологии личности.**

Если же нам кажется, что поведение существенно меняется при переходе к другой ситуации — и при этом является разным в разные моменты времени — то мы ищем причины поведения в особенностях ситуации. Это объяснение поведения со второй точки зрения, которое и сегодня господствует в теоретической и исследовательской областях социальной психологии, а также в основывающейся на теории обучения клинической психологии.

И наконец, если в результате более глубокого анализа мы приходим к выводу о том, что различия в действиях нельзя свести ни к одним только различиям личностных факторов, ни к одним лишь различиям факторов ситуации, но что обе группы факторов играют важную роль — причем на протяжении различных моментов времени, — то мы имеем дело с объяснением поведения с третьей точки зрения. Такого рода объяснения типичны для психологии мотивации, а также для когнитивной психологии (например, при изучении механизмов решения задач) и современных исследований личности (ср.: Amelang, Bartussek, 1981).

При этом речь ни в коем случае не должна идти о «взаимодействии» лишь как суммировании влияний. В качестве примера такого аддитивного взаимодействия можно привести следующую ситуацию: агрессивный

человек реагирует на ситуацию, в небольшой мере побуждающую к агрессии, столь же мощной агрессией, как человек с низкой агрессивностью реагирует только на ситуацию, очень сильно побуждающую к агрессивному ответу. Иными словами, факторы индивида и факторы ситуации здесь дополняют и компенсируют друг друга с точки зрения поведенческих эффектов, которые они вызывают. Однако взаимодействие этих факторов может и не быть аддитивным и состоять в том, что одна и та же ситуация побуждает разных людей к различным и даже противоположным действиям. Например, назначение вознаграждения может побудить человека со слабым мотивом достижения увеличить усилия для достижения цели, тогда как человеку с сильным мотивом достижения оно мЪжет испортить удовольствие от самого процесса достижения цели.

Возникает вопрос о том, что важнее — факторы индивида или факторы ситуации. Однако это совершенно праздный вопрос, причем, по меньшей мере, в силу четырех различных причин. Во-первых, мы не можем естественным образом отделить одно от другого: влияние индивида вне ситуации столь же трудно вообразимо, как и влияние ситуации без индивида. Этот тезис можно сформулировать иначе: индивид всегда предполагает ситуацию, а ситуация всегда предполагает индивида (Bowers, 1973). Ведь когда мы в повседневной жизни характеризуем людей, мы всегда классифицируем их согласно тому, располагают ли они возможностями поведения, которые будут адекватны определенным ситуациям или же неадекватны им (Cantor, Mischel, Schwartz, 1982).

Во-вторых, ответ на вопрос о том, обусловлено ли поведение в большей степени различиями индивидов или ситуаций, в значительной мере определяется тем, какие выборки индивидов и ситуаций мы сопоставляем. Поскольку вряд ли возможно определить сопоставимые базовые совокупности того и другого, то весьма трудно оценить, имеем ли мы дело с репрезентативными и сопоставимыми выборками или нет. Например, если набранная группа индивидов является очень разнородной (по возрасту, психическому здоровью и т. д.), а набор ситуаций, напротив, достаточно однородным (например все ситуации содержательно связаны с тематикой достижения), то, естественно, различия в поведении будут согласовываться скорее с личностными переменными, чем с переменными ситуаций. Если же, напротив, набор ситуаций более разнороден, чем выборка людей, то более значимыми будут представляться именно ситуативные переменные (Olweus, 1976).

В-третьих, на поведение оказывает влияние не «ситуация» в неком объективном или интерсубъективном (т. е. заданном общим пониманием) смысле, а ситуация, рассматриваемая с точки зрения ее индивидуального (субъективного, «идиосинкразического») смыслового содержания. Поэтому ситуация всегда уже воспринята, т. е. является результатом ее понимания индивидом, и тем самым уже обусловлена личностными переменными.

Наконец, в-четвертых, степень видимой зависимости действия от особенностей индивида или ситуации определяется тем, из какой перспективы мы наблюдаем данное действие. С точки зрения действующего субъекта его поведение главным образом определяется особенностями воспринимаемой им ситуации Qones, Nis-bett, 1971). Напротив, с точки зрения внешнего наблюдателя мы будем склонны связывать наблюдаемое поведение с особенностями действующего человека. Это различие можно свести к противоположности воспринимаемых фигуры и фона. При наблюдении со стороны особенности ситуации составляют фон, на котором в качестве фигуры выделяется действие наблюдаемого человека. При самонаблюдении же особенности ситуации оказываются фигурой, воспринимаемой на фоне собственного поведения.

Таким образом, мы получаем поразительное подтверждение того, что решающим при восприятии и переработке информации является именно эта противоположность в выделении фигуры и фона, а не противопоставление своего и чужого поведения (Storms, 1973). При просмотре видеозаписи субъект действия воспринимал в первую очередь свое собственное поведение, а наблюдатели — ситуацию (с точки зрения действующего субъекта). Такое изменение перспективы наблюдения привело к различиям в объяснении причин поведения. Действующие субъекты объясняли свое поведение своими собственными диспозициями в гораздо большей степени, чем это делали внешние наблюдатели.

Объяснение неосуществленных действий

При рассмотрении действия с четвертой точки зрения дается объяснение не тому, почему производится определенное действие, а тому, почему оно не производится: из-за недостаточных возможностей для его осуществления или вследствие ограниченности ситуационных, точнее, экологических характеристик жизненного окружения. Именно длительный дефицит возможностей ограничивает развитие соответствующих личностных диспозиций и тем самым возможностей поведения, однако это ограничение не является неизбежным. Дефицит возможностей в принципе преодолим, поскольку конкретные жизненные обстоятельства могут быть изменены, обогащены, улучшены экономическим, техническим, культурным, социальным и политическим путем.

Вопросами такого рода занимается в последнее время психология среды (см.: Ittelson, Proshansky, Rivlin, Winkel, 1974; Kaminski, 1976). Задолго до этого Баркер (Barker, 1960) ввел понятие «поведенческое поле» *(behavioral setting),* которое сопоставимо с рассмотренными выше экологическими характеристиками, предоставляющими возможности для осуществления действия. Поведенческое поле, по Баркеру, не зависит от индивида, а его своеобразие ограничивает поведение формами, соответствующими данному месту и времени. Примерами поведенческого поля могут служить спортплощадка, ресторан, школа.

В этом смысле содержащиеся и не содержащиеся в поведенческом поле возможности и шансы обозначаются как социокультурные возможности реализации деятельности *{opportunity structure).* Очень важно учитывать

возможности реализации, чтобы объяснить различия в поведении, которые бросаются в глаза прежде всего у описанных групп людей. Таким образом, имеющиеся внутри популяции различия в способах осуществления деятельности могут быть институционализированы и тем самым в известной мере стабилизированы. Последствия этой стабилизации прослеживаются в особенностях поведения мужчин и женщин, людей, принадлежащих к тем или иным субкультурам, к разным историческим эпохам. Не учитывая **социокультурные** возможности осуществления деятельности, мы рискуем скоропалительно, т. е. с первого взгляда, вывести наблюдаемые различия в поведении из личностных диспозиций в смысле врожденных особенностей. Это относится И к изучению межкультурных различий в поведении, которые часто объясняют различиями «национального характера».

До сих пор мы обсуждали основные типы наивного объяснения поведения и некоторые условия, которые их определяют. При этом мы указывали и на то, что наивный характер разложения причин поведения на полюса «личности*' и «ситуации» не мешает целым психологическим дисциплинам — таким, как психология личности, психология обучения или социальная психология — без возражений принимать такого рода одностороннюю **локализацию** причин поведения. На протяжении истории психологических исследований такое понимание причин поведения дважды ставилось под вопрос и становилось предметом обсуждения **и** анализа в так называемых «дебатах об интеракционизме». Эти дебаты проходили в рамках психологии личности; основное внимание уделялось вопросу о том, действительно ли личностные особенности позволяют объяснить последовательное поведение в одинаковых или похожих ситуациях и при повторяющихся возможностях. Допущение о последовательности поведения, обеспечиваемого устойчивыми личностными диспозициями, впервые было подвергнуто сомнению в конце 20-х гг. (Hartshorne, May, 1928,1929), а второй раз — в конце 60-х гг. **(Mischel,** 1968). При этом был выявлен один парадокс, к рассмотрению которого мы сейчас и обратимся.

Парадокс последовательности

Интуитивный наблюдатель человеческого поведения убежден в том, что и он сам, и другие люди ведут себя достаточно последовательно, т. е. их поведение в широком спектре ситуаций характерным образом .отличается от поведения других людей. Это же убеждение разделяли и представители психологии личности и дифференциальной психологии. Поэтому у них создалось мнение, что необходимо лишь измерить индивидуальные особенности, и мы сможем предсказывать индивидуальные различия поведения в разнообразных будущих ситуациях. Однако, как только была сделана попытка проверить это убеждение эмпирически, сразу же обнаружилась поразительно низкая последовательность поведения. Этот неоднократно обсуждавшийся факт Бем и Аллен (Bern, Allen, 1974) назвали «парадоксом последовательности».

Хартшорн и Мэй (Hartshorne, May, 1928,1929) ставили сотни детей в ситуации, дававшие возможность смошенничать, обмануть или украсть. Например, они могли списать правильный ответ в классной работе или же тайком продолжить выполнение задания. Коэффициенты корреляции поведения в разных ситуациях оказались невелики (между 0,20 и 0,40). Тот, кто совершал одно действие, редко совершал и другое. Тот, кто жульничал в одной ситуации, честно действовал в другой. При внимательном рассмотрении ситуации этот факт не должен нас удивлять. Ведь мы имеем дело с тем, как конкретный человек воспринимает данную ситуацию, а вовсе не с тем, как различные ситуации, с точки зрения наблюдателя или психолога, объединяются в группы и выступают в качестве разных вариантов одного и того же класса, например класса экспериментальных ситуаций, допускающих жульническое или бесчестное поведение.

Чтобы при таком рассмотрении ситуации не оказаться в «номотетической ловушке» (Bern, Allen, 1974), необходимо прежде всего для каждого индивидуума

установить важнейшие классы ситуаций, представляющихся ему одинаковыми, и **соответствующих** им действий, а потом уже судить о последовательности поведения. Иными словами, ожидать последовательности поведения индивида можно лишь внутри свойственных ему «классов эквивалентности» ситуаций И действий (ср.: Bern, Allen, 1974). Эквивалентным же является в конечном счете то, что является для данного человека «эквифинальным» **(Brunswik,** 1952, 1956), т. е. приводящим, пусть даже и в разных ситуациях или на разных этапах действия, к одним и тем же последствиям. Например, школьник может использовать возможность обмануть лишь на одном из двух уроков, поскольку лишь на этом уроке его обман позволит существенно улучшить оценку. А другой школьник может использовать только возможность незаметно продолжить работу, но не возможность списать, ибо последнее действие представляется ему позорным.

Кроме того, Хартшорн и Мэй обнаружили, что последовательность поведения определяется более широким контекстом, в который встроена возможность обмана. Тот, кто жульничает на уроке, не обязательно будет делать это на спортивной площадке или на занятиях по катехизису в церкви. Уже эти несколько примеров дают нам возможность увидеть, во-первых, что классы эквивалентности действий и ситуаций определяются индивидуально, во-вторых, что они соотносятся друг с другом, и, наконец, в-третьих, что они создаются и поддерживаются ожиданиями, связанными с надеждой достичь желаемой цели (или ценности) или избежать нежелательной ситуации. Таким образом, в конечном счете решающими для образования классов эквивалентности, а значит, и для последовательности поведения, являются последствия, к которым может привести действие человека в той или иной ситуации. Когда в 1937 г. Оллпорт отстаивал теорию свойств, противопоставляя ее ситуационистскому способу объяснения Хартшорна и Мэя, он отмечал, что низкие коэффициенты последовательности указывают лишь на то, что «дети не ведут себя последовательно одним и тем же способом,

но не на то, что они непоследовательны по отношению к самим себе» (Allport, 1937, S. 250).

В последующие годы исследователи различными способами пытались подтвердить правильность этой точки зрения. Первую попытку предприняли Бем и Аллен (Bern, Allen, 1974), предложившие своим испытуемым самостоятельно установить ширину класса эквивалентности. Испытуемые должны были вынести суждение о том, вели бы они себя в различных ситуациях скорее последовательно с точки зрения «дружелюбия» и «добросовестности» или же скорее изменчиво. Как и ожидалось, коэффициенты последовательности были выше, когда люди считали себя более последовательными с точки зрения рассматриваемого поведения. Впрочем, эта процедура существенно отличалась от той процедуры, которую мы признали необходимой для определения класса эквивалентности. В частности, оставался открытым вопрос о том, являются ли «дружелюбие» и «добросовестность» самоценными в каждом конкретном случае (т. е. «мотивом»), или же они являются просто инструментальными способами поведения, которые используются для достижения множества различных целей. Следует отметить, что попытки подтвердить результаты исследований Бема и Аллена успеха не принесли (см., напр.: Chaplin, Goldberg, 1985; Mischel, Peake, 1982).

Следующий шаг попытались сделать Мишель и Пик (Mischel, Peake, 1982). Группу студентов попросили оценить себя по параметрам добросовестности и дружелюбия, а в дополнение к этому были получены оценки этих студентов по тем же параметрам со стороны родителей и близких друзей. Для одной только добросовестности было выделено 19 различных поведенческих индикаторов, например регулярное участие в учебных мероприятиях, своевременное выполнение заданий **и** аккуратность внешнего вида; для повышения надежности этих индикаторов все они определялись несколько раз. Каждый участник эксперимента не только мог указать, считает ли он свое поведение с точки зрения обеих изучаемых черт характера последовательным или изменчивым (как это было в исследовании Бема и Аллена); он мог еще и сам определить, какие из применявшихся индикаторов поведения он'считает адекватными, т. е. «прототипическими», для себя. Таким образом, каждый участник эксперимента сам для себя определял классы эквивалентности способов поведения. Как и следовало ожидать, у тех студентов, которые оценили свое поведение как последовательное, самооценки и внешние оценки совпадали в большей степени, чем у тех, кто считал свое поведение изменчивым. Однако удивительным оказался тот факт, что наблюдаемое поведение «последовательных» студентов оказалось в разных ситуациях ничуть не более последовательным, чем у «изменчивых» студентов, причем независимо от того, оценивались ли соответствующие поведенческие индикаторы в качестве «прототипических» или «непрототипических».

Таким образом, парадокс последовательности проявился снова, несмотря на то что был сделан первый шаг к построению индивидуальных классов **эквивалентности.** Однако Мишель и Пик обнаружили интересное соответствие между приписываемой себе последовательностью и фактическим (наблюдаемым) поведением в ином аспекте; в этом случае в качестве показателя последовательности рассматривалось не соответствие между альтернативными формами проявления одного и того же свойства в различных ситуациях, а повторяемость одних и тех же форм проявления при повторении ситуаций одного и того же типа; иными словами, объективный показатель последовательности заключался во временной стабильности одних и тех же форм поведения. Устойчивость во времени у «последовательных» студентов была более тесно связана с их оценками своей последовательности, чем у «изменчивых» студентов; наиболее же тесной эта связь оказывалась тогда, когда в группе последовательных принимались во внимание лишь прототипические для данного индивида способы поведения (классы эквивалентности). В группе испытуемых, высоко оценивших последовательность своего поведения в разных ситуациях, устойчивость во времени прототипических способов поведения оказалась значительно более выраженной, чем в группе, члены которой низко оценили последовательность своего поведения.

Здесь мы сталкиваемся с первым указанием на то, каким образом можно было бы разрешить парадокс последовательности. Интуитивное убеждение в том, что наше поведение является последовательным, очевидно, опирается не столько на наблюдение, что человек во множестве различных ситуаций осуществляет поведение, относимое **к** одному и тому же классу, сколько на тот факт, что одно и то же поведение, прототипическое для данного человека, можно наблюдать снова и снова. Мы обобщаем это многократно наблюдаемое прототипическое поведение, связывая его с общим обозначением того или иного свойства. Например, если об одном студенте нам известно лишь то, что он всегда выполняет задания, то мы считаем его столь же «добросовестным», как **и** того студента, единственной примечательной чертой которого является постоянный порядок у него в комнате. С точки зрения всех прочих показателей нам могло не встретиться ничего, что мы отнесли бы к «добросовестности», поскольку нам не встретилось ничего противоположного, что заставило бы нас усомниться в наличии у студентов этой черты.

Индивидуально-специфическое поведение

В этом разделе следует более глубоко и с несколько иной точки зрения проанализировать устойчивые характеристики поведения, исходя из индивидуальных особенностей. Мы уже говорили о том, что определенное поведение «обращает на себя внимание». Для того чтобы поведение того или иного человека бросилось нам в глаза **и** привлекло к себе внимание, оно должно отличаться от поведения большинства других людей в той же ситуации. Если студент каждую неделю принимает участие в каком-то обязательном мероприятии и это же делают все остальные студенты, мы не видим повода объяснять это поведение особыми чертами его личности. В

гораздо больше степени это поведение выглядит обусловленным ситуацией, а именно обязательным характером мероприятия. Лишь в том случае, если студент продолжает посещать это мероприятие после того, как большинство остальных перестает это делать, мы начинаем объяснять поведение нашего студента его особыми индивидуальными характеристиками.

Такого рода сравнение поведения различных людей в одной и той же ситуации Келли (Kelley, 1967) в своей модели «куба атрибуции» (призванной объяснить, в какой мере поведение приписывается индивидуальным или ситуационным факторам) называет «согласованностью» *(consensus).* Чем меньше согласованность поведения, тем в большей степени оно приписывается индивиду, а не ситуации. Наряду с согласованностью в «кубе Келли» присутствуют еще два параметра сравнения. Один из них называется «последовательность» *(consistency)* и означает меру совпадения поведения при повторении ситуационных возможностей, иначе говоря, относится к сравнению во времени. С точки зрения Мишеля и Пика, парадокс последовательности разрешается, если соотнести воспринимаемую последовательность поведения с реальным поведением, которое, по Келли, отличается высокой последовательностью (стабильным воспроизведением одного и того же способа поведения во времени) и низкой согласованностью (бросающимся в глаза проявлением формы поведения, характерной для соответствующей черты, т. е. проявлением «добросовестности» выше или ниже среднего уровня).

^ Третье измерение куба Келли учитывает различные ситуации (или целевые объекты) и называется специфичностью *(distinctiueness).* Чем выше специфичность поведения, т. е. его привязанность к определенной ситуации, тем в большей степени оно приписывается ситуативным, а не личностным факторам. Если же, напротив, индивид одинаково реагирует на множество различных ситуаций, пренебрегая, таким образом, их особенностями, то его поведение в большей степени объясняется личностными факторами. Это измерение специфичности поведения в отличных Друг от друга ситуациях и дает нам парадокс последовательности. Чем более ярко выражена специфичность поведения человека, тем более чувствительно он реагирует на различия в ситуациях, представляющихся внешнему наблюдателю одинаковыми, и тем более непоследовательным кажется его поведение. Последовательным же, напротив, должно выглядеть поведение человека, который почти все измеряет одной и той же меркой. При таком подходе нет ничего удивительного в том, что мы сталкиваемся с парадоксом последовательности, эмпирически выводя последовательность из недостаточной специфичности поведения относительно особенностей ситуации, вместо того чтобы ожидать последовательности поведения лишь в пределах свойственных индивиду классов эквивалентности, объединяющих действия с «эквифинальными» последствиями.

При рассмотрении этих данных парадокс последовательности в значительной мере теряет свою загадочность. Стабильность во времени (последовательность) одинаковых и различных форм проявления предполагаемого свойства способствует формированию убеждения, что поведение человека является последовательным и восходит к некоторому латентному личностному фактору. Роль параметров специфичности (сравнения в разных ситуациях) и согласованности (обычности/необычности поведения) становится, напротив, менее ясной. Из других исследований, в которых предъявлялась вербальная информация, планомерно варьировавшаяся по трем параметрам сравнения (напр.: McArthur, 1972), нам известно, что поведение объясняется особенностями индивида главным образом тогда, когда специфичность и согласованность невелики при высоком показателе последовательности.

Во всяком случае, становится ясно, почему мы сталкиваемся с парадоксом последовательности, когда, как обычно, соотносим интуитивно-глобальное суждение со стороны или результаты экспериментов с фактическими проявлениями рассматриваемого личностного свойства. Ведь, во-первых, все формы проявления, обладающие высокой мерой согласованности (т. е. зависящие в большей степени от ситуационных факторов, чем от личностных), не вносят никакого вклада в измерение последовательности. Во-вторых, никакого вклада в измерение последовательности не вносят и все те формы проявления, которые нерелевантны данному человеку с точки зрения рассматриваемого личностного фактора **и** поэтому не вызывают прототипического поведения. В данном случае необходимо сначала для каждого человека наметить **классы** эквивалентности ситуаций и действий с эк-вифинальными следствиями, в рамках которых можно ожидать последовательного поведения. Опора на прототипические способы поведения является большим шагом вперед в этом направлении, однако она не в состоянии **заменить** определение классов эквивалентности. Это тем более справедливо, что нам на самом деле неизвестно, в какой мере прототипические проявления дружелюбия или добросовестности являются эквифинальными; иными словами, в какой мере они образуют классы эквивалентности желаемых последствий действия.

Мотив как объяснительное понятие

«Мотив» — это не понятие, которое нечто описывает, но понятие, призванное нечто объяснить. После того как мы обсудили парадокс последовательности и ознакомились с тремя измерениями — согласованности, последовательности и специфичности, — от которых зависит, в какой мере поведение будет объясняться индивидуальными или ситуационными факторами, понятие мотива можно объяснить довольно быстро.

Чтобы объяснить последовательность индивидуального поведения, которая определяется, с одной стороны, как согласованность поведения в разных ситуациях и при повторении этих ситуаций во времени, а с другой — как устойчивое различие поведения разных людей в одних и тех же ситуациях, людям приписывают разную степень выраженности одних и тех же мотивов. При этом мотивы рассматриваются как устойчивые во времени

диспозиции. Каждый отдельный мотив охватывает определенный содержательный класс целей действия (желаемых последствий своего действия).

В настоящее время мотивы определяют как такие содержательные классы целей действия, которые существуют в форме устойчивых и относительно постоянных ценностных диспозиций. Это ценностные диспозиции «высшего» порядка; иными словами, они не играют решающей роли в поддержании функционирования организма, они не врождены и развиваются только в процессе онтогенеза, зависят от социализации и, следовательно, от социальных норм той среды, в которой воспитывается ребенок. Таким образом, под понятие мотива подпадают не все классы эквивалентности целей действия. В понятие мотива не входят те из них, которые, как физиологически обусловленные потребности в утолении голода, жажды, потребность в сне, выделении и т. д., хотя и подвержены воздействию социализации, однако врождены и необходимы для поддержания оптимального функционирования организма. Их интенсивность подвержена циклическим колебаниям и возрастает в зависимости от длительности периода воздержания. Классы эквивалентности потребностей, включая сексуальность, занимающую сложное промежуточное положение между потребностями и мотивами, не рассматриваются в этой книге из-за ограниченности ее объема.

Вопрос о том, какое количество мотивов следует выделять как различимые содержательные классы в практически необозримом множестве целей человеческих действий, является до сих пор спорным. Говоря точнее, этот вопрос представляется до конца неразрешимым, допускающим лишь эвристические ответы, оказывающиеся более или менее целесообразными для эмпирических исследований. Так, оказалось целесообразным определять мотивы на возможно более высоком уровне абстракции, как содержательные классы целей действия, однако обладающие при этом явно различимыми особенностями. В частности, мотив достижения связывается с содержательным классом всех целей действий, успешность которых оценивается субъектом относительно некоторой меры совершенства. В этом смысле Мак-Клелланд, Аткинсон, Кларк и Лоуэлл (McClelland, Atkinson, Clark, Lowell, 1953) первоначально определили мотив достижения как «озабоченность стандартом совершенства».

Естественно, что столь абстрактно определяемый мотив может находить свое конкретное проявление в бесконечном многообразии действий и связанных с ними Целей. Эти проявления подвержены различным типам изменений, в частности историческим, возрастным и связанным с переходом из одной сферы жизни в другую. Мотив достижения с точки зрения любого конкретного человека всегда охватывает лишь небольшую часть этого многообразия. Эта часть представляет собой свойственный данному человеку класс эквивалентности целей, внутри которого он демонстрирует определенную последовательность поведения, направленного на достижение.

Для большинства людей мотив достижения соотносится с определенной частью их профессиональной деятельности, для некоторых — еще и с теми видами деятельности, которыми они занимаются в свободное время. Однако эти различия содержательных областей и широты их охвата — не единственное, чем отличается индивидуальная форма мотива достижения одного индивида от мотивов достижения других людей. Понятие мотива объединяет и прочие параметры индивидуальных различий. К ним относятся, в частности, уровень притязаний, на который ориентирован человек, а также установка на достижение успеха либо на избегание неудачи.

Таким образом, определенному мотиву соответствует целое множество отдельных параметров. Однако мотив всегда остается так называемым «гипотетическим конструктом», т. е. чем-то мыслимым, а не наблюдаемым непосредственно. Оправданием рассмотрения какого-либо гипотетического конструкта служит только его ценность при объяснении и интерпретации эмпирических данных. Между данными, относящимися к поведению и к переживанию, в соответствии с теорией устанавливаются взаимосвязи, образующие так называемую «помологическую сеть* отношений (Cronbach, Meehl, 1955). Чем лучше удается это сделать, тем больше оправдано введение понятия мотива в качестве гипотетического конструкта (ср.: Funder, 1983). Не было бы особой пользы, если бы мы объясняли действие человека с явно выраженной направленностью на достижение наличием сильного «мотива достижения». Мы получили бы «порочный круг», т. е. использовали бы лишь другое слово для обозначения того же самого явления. Независимо от того, что нам предстоит объяснить с помощью гипотетического конструкта, мы должны предварительно посредством определенных индикаторов выявить индивидуальные различия в выраженности этого конструкта. Для этого, как мы увидим впоследствии, должны быть разработаны специальные методики измерения мотива. С другой стороны, измеренные таким образом различия мотива должны также позволять предсказывать различия в поведении и его результатах. И лишь доказанная в рамках некоторой номологической сети взаимосвязь между индикаторами диспозиций (измерение «мотива») и последующими признаками поведения в определенных условиях ситуации делает правомерным понимание мотива как гипотетического конструкта и введение его в качестве опосредующего фактора в высказывания типа «если... то...».

Мотивация

Слово «мотивация» выступает в психологии в качестве обобщающего обозначения многочисленных процессов и явлений, суть которых сводится к тому, что живое существо выбирает свое поведение, исходя из его ожидаемых последствий, и управляет им в аспекте его направления и затрат энергии. Наблюдаемая целенаправленность

поведения, начало и завершение более крупных фрагментов поведения, его возобновление после прерывания, переход к какому-то новому фрагменту поведе-
ния, конфликт между различными целями и его разрешение — все это относится к проблемной области, называемой «мотивация».

Поэтому понятие мотивации оказывается мало пригодным для того, чтобы использовать его в качестве гипотетического конструкта. В этой главе мы сузим это понятие таким образом, чтобы оно охватывало процессы, находящиеся в центре современных исследований мотивации. Я имею в виду в первую очередь порождаемые данной (или специально смоделированной) ситуацией процессы предвосхищения желаемых или пугающих значимых последствий своего действия и вероятностей достижения с помощью действия намеченных результатов, а также ожидаемого инструментального значения результатов действия для наступления соответствующих последствий. Процессы, которые связывают друг с другом различные аспекты привлекательности и ожидания, также относятся к мотивации. Трансформированные значения привлекательности и ожидания являются исходными данными для моделей ожидаемой ценности, многочисленные разновидности которых направлены на предсказание исхода процессов мотивации или принятия решения (ср.: Feather, 1982; Kuhl. 1982).

Таким образом, процессы мотивации охватывают то, что мы рассматривали в контексте взаимодействия личности и ситуации. Наряду с побудительными аспектами ситуации, раскрывающимися через восприятие возможностей достижения определенных целей, на привлекательность предвосхищаемых последствий действия оказывают влияние и актуализируемые этой ситуацией мотивы. Они также определяют широту классов эквивалентности ситуаций и способов действия. Понимаемый таким образом процесс мотивации представляет собой подготовительную стадию действия. Его можно представить как содержащий эмоциональные компоненты процесс когнитивной обработки, более или менее сильно подталкивающий к определенному итогу. Как правило, этот процесс доводится лишь до определенной степени ясности, в отношении которой люди сильно отличаются друг от друга. Однако, в любом случае, после достижения определенной степени ясности ценность дальнейшего поиска и переработки информации, как и во всех процессах прояснения проблем и принятия решений, резко снижается. С другой стороны, здесь присутствует нечто похожее на «стремление к завершению», т. е. нарастающее со временем стремление довести процесс мотивации до некоторого итога (см. главу 6). Этот итог получил название результирующей мотивационной тенденции.

Если, как в случае принятия решения, речь идет о нескольких альтернативных возможностях действия, то в действии реализуется лишь наиболее сильная результирующая **мотивационная** тенденция. В течение длительного времени ученые очень просто представляли себе переход от результирующей мотивационной тенденции к действию; они исходили из того, что поток поведения образован непрерывной цепью отдельных эпизодов и вначале всегда возникает одна мотивационная тенденция, которая затем через действие приводит к достижению цели, после чего появляется следующая мотивационная тенденция и т. д. В действительности же всегда имеются еще **и** неосуществленные мотивационные тенденции, поскольку для их осуществления пока не представилось возможности; кроме того, существуют также прерванные **и** незавершенные мотивационные тенденции. Во всех этих случаях сами тенденции продолжают существовать. Они сохраняются до тех пор,
пока не реализуются и не достигнут своей цели. Поэтому в нормальной ситуации несколько **мотивационных** тенденций всегда существуют одновременно друг с другом; при этом, как правило, лишь одна из них получает доступ к действию или может его получить, ибо действие должно вести к определенной цели.

Таким образом, поток поведения состоит из цепочки отдельных действий-эпизодов, а в основе его лежит непрерывный лоток нарастающих и затухающих мотива-ционных тенденций, наиболее сильная из которых определяет действие в каждый момент времени. Во всяком случае, так утверждает уже упоминавшаяся нами «динамическая теория действия» (Atkinson, Birch, 1970), предполагающая постепенное ослабление мотивационной тенденции, определяющей в данный момент направленное на достижение цели действие (в соответствии с так называемой «силой потребления» *(consummately force)),* и усиление всех остальных мотивационных тенденций, ждущих своего осуществления, по мере их ситуативной актуализации (в соответствии с так называемой «подстрекающей силой» *{instigating force)).* Помимо этих двух сил динамическая теория действия утверждает существование еще и «тормозящих сил» *{inhibiting forces);* а также «смещающего действия» *(displacement value)* подстрекающей силы, которая с одной мотивационной тенденции может распространяться на другую, сходную с нею, а кроме того, еще и «замещающего значения» *(substitution value);* это значение, которое факт достижения определенной цели может иметь для стремления к другим целям. Уже эти три названные силы и два эффекта переноса (смещение и замещение) делают теоретическую конструкцию **моТИ-**вационного процесса столь сложной, что для выведения следствий из этой теории оказывается необходимым компьютерное моделирование.

При всей своей прогрессивности по сравнению с рассмотрением мотивационных процессов просто как отдельных эпизодов постулируемая динамической теорией действия динамика, несмотря на ее усложненность, представляется все еще чересчур простой — в силу ее автоматизма и отсутствия регуляционных процессов более высокого порядка. Ведь доминирующая мотивационная тенденция, если она есть, как правило, вовсе не определяет поведение безотносительно ко всему остальному. При этом едва ли были бы возможны упорядоченные действия, при которых начатое каждый раз по возможности доводится до конца. Ведь тогда только что образовавшаяся наиболее сильная в данный момент тенденция сразу бы прервала текущую деятельность для того, чтобы реализоваться самой. Упорядоченное действие при наличии подходящей

возможности, действие, завершающееся по возможности достижением цели, а также планирование последовательного осуществления имеющихся намерений и отодвигание в сторону наиболее сильной результирующей мотивационной тенденции, если в данный момент складываются более благоприятные условия для реализации более слабой тенденции, — все это было бы невозможным. Но ведь уже из опыта самонаблюдения мы хорошо знаем, что это вполне возможно. Действующий субъект не является пленником своего изменчивого мотивационного процесса, в котором аспекты побудительности и ценности перерабатываются и образуют результирующие тенденции, подвергающиеся непрерывным изменениям и смещениям. Должны существовать особые процессы, определяющие, какие из мотивационных тенденций вообще следует осуществлять, а также при каких условиях и каким образом это должно быть сделано. Эти процессы получили название волевых.

Образование намерений и воля

Самой по себе результирующей мотивационной тенденции еще недостаточно для того, чтобы соответствующая ей цель стала обязательной в том смысле, что человек начал стремиться к ее достижению. Результирующая тенденция должна приобрести характер замысла действия, иначе говоря, должно образоваться «намерение». По всей вероятности, результирующих мотивационных тенденций у людей возникает больше, чем намерений. Если исходить из того, что статуса намерения достигают не все наши мотивационные тенденции, то должен существовать некий особый процесс, регулирующий переход от мотивационных процессов к волевым.

Регулирующий этот переход процесс должен, строго говоря, решать две различные задачи. Во-первых, необходимо найти ответ на вопрос о том, какие из мотивационных тенденций вообще могут перейти на следующую стадию, т. е. приобрести статус намерения, которое в соответствующий момент начнет определять действие. Во-вторых, какие из уже существующих или только что образовавшихся намерений получают в данный момент доступ к действию **и** начинают реализовываться. Поэтому можно допустить существование двух следующих друг за другом переходов между мотивацией и действием: образование намерения и инициирование действия (см. рис. **1.1; Heckhausen,** Kuhl, 1985).

Рис. 1.1. Два решающих перехода на пути от мотивации к действию

Образование намерений следует за обработкой важнейших аспектов привлекательности и реализуемости рассматриваемой цели действия. Однако, какой бы заманчивой и достойной ни казалась эта цель, переход к образованию намерения происходит не автоматически. Очевидно, для того чтобы из рассматриваемой цели возникло намерение, требуется по меньшей мере акт внутреннего одобрения. Об этом свидетельствуют исследования в области психологии воли, проводившиеся на заре XX в. Ахом (Ach, 1910) и Мишоттом и Прюмом (Michotte, **Priim,** 1910) и затем, к сожалению, не имевшие продолжения. Ах указывал на «актуальный момент», наблюдавшийся у его испытуемых в виде предложения-формулы «я действительно хочу!» применительно к действиям, которые осуществлялись с трудом. Менее развернутым актом решения является простое согласие на осуществление одной из альтернативных возможностей действия, которое Мишотт и Прюм назвали «согласием действовать».

Второй переход — инициация действия — часто оказывается проблематичным просто потому, что существует множество намерений, стремящихся получить доступ к действию и реализоваться. Однако, как правило, в конкретный момент времени может реализовываться только одно намерение. Таким образом, необходимо регулировать, когда какое намерение будет осуществляться. Довольно часто это решается заранее — когда намечается конкретная предвосхищаемая ситуация, благоприятная для реализации того или иного определенного намерения. Если эта ситуация легко может быть упущена, то нередко формируется особое дополнительное намерение — мы называем его подготовительным, — которое должно обеспечить возможность использовать эту предвосхищаемую ситуацию.

Инициирование действия легко перепутать с образованием намерения. Истинная проблема принятия решения заключается не в том, делает ли человек нечто определенное (например, встает утром с постели), но в том, когда он это делает (сейчас или потом). Уильям Джеймс (James, 1890) объяснял инициирование многих волевых действий так называемым базовым идеомоторным законом; в этом случае им не предшествует явно выраженное «да будет!». Уже одного представления о цели действия или первых шагов по его осуществлению может оказаться достаточным, чтобы раздумье о возможном действии перешло в фактическое действие, поскольку при освежении намерения в плане представления конфликт или сомнение лишь на время исчезает из поля представления.

Первый переход — образование намерения — разделяет процесс мотивации и волевой процесс как два различных состояния сознания. Если попробовать корЪтко сформулировать различие между этими двумя состояниями сознания, то оно заключается в предмете сознания и типе переработки информации. Процесс мотивации ориентирован на реальность, волевой же процесс — на реализацию. Эмпирические доказательства этого мы обсудим в главе 6 (см.: Heckhausen, Gollwitzer, 1987).

На стадии, предшествующей образованию намерения (в процессе мотивации), речь идет о том, чтобы тщательно проследить прямые и побочные последствия и соотнести их с различными ожиданиями их наступления и с тем, что они могут за собой повлечь, сопоставить все это с альтернативными целями действия и возможностями их осуществления и прийти к конечному выводу в пользу действия или отказа от него (результирующая мотивационная тенденция). Поэтому процесс переработки исходных побудительных тенденций на этапе мотивации нередко начинает напоминать процесс решения задач. Здесь в первую очередь разыскивается, воспринимается и используется информация, позволяющая еще лучше прояснить аспекты ценности и ожидания. Разумеется, этот процесс имеет свои ограничения и разворачивается в полной мере лишь в том случае,

когда действие имеет действительно большое значение. По мере удлинения процесса переработки полезный эффект дальнейшего поиска и обработки информации становится все меньшим и нарастает «стремление к завершению».
После образования намерения (в ходе волевого процесса) задача индивида состоит, прежде всего, в том, чтобы спланировать и подготовить реализацию намерения в действии, особенно с той точки зрения, чтобы не упустить подходящей ситуации или даже подготовить ее и продумать адекватные шаги по осуществлению действия. Поэтому на этом этапе преимущественно разыскивается, воспринимается и перерабатывается соответствующая этим задачам информация. Аспекты же ценности и ожидания, особенно если они могут снова поставить под сомнение уже сформировавшееся намерение, будут игнорироваться или отсекаться. Затем намерение, которое предстоит реализовать, следует защитить от конкурирующих намерений, прежде всего в том случае, если последние являются более сильными. Это в первую очередь важно тогда, когда осуществление намерения не должно отдаваться на волю плохо предсказуемого взаимодействия между индивидом и различными ситуациями. Нередко лишь в этом случае намерение может получить доступ к действию в подходящей ситуации и сохраняться по ходу его осуществления, пока оно не будет реализовано. Эту защитную функцию активно подчеркивает Куль (Kuhl, 1983), говоря о «волевых» процессах «контроля над действием». Он подразделяет их на две группы, первая из которых состоит в «контроле над замыслом» (после образования намерения и до начала действия), а вторая — в «контроле над действием» в узком смысле слова (т. е. в управлении ходом действия).

Действие

В настоящее время понятие «действия» и так называемые «теории действия» пользуются большой популярностью. Раньше ситуация была иной, хотя Макс Ве-бер уже в 1921 г. противопоставил понятие действия бихевиористскому способу рассмотрения поведения, сужавшему его до реагирования и осуществления заученных привычек, и отграничил это понятие от простого «реактивного поведения». По Веберу, к действию относится все человеческое поведение, с которым действующий субъект связывает некоторый «смысл». Для внешнего наблюдателя понятность этого «смысла» или «основания» играет решающую роль в признании данного акта действием. Согласно этому взгляду, поведение, представляющееся осуществляющему его субъекту непреднамеренным (невольным) и объясняемое одними лишь досознательными уровнями регуляции организма, действием не является; это относится, в частности, к пассивным или рефлекторным видам поведения (ср.: Shultz, 1980; Smith, 1978). Такого рода поведение, хотя и обладает причинами, не подлежит смысловому истолкованию.
К одному и тому же действию можно отнести все виды активности, в основе которых лежит, в конечном счете, одно и то же «представление о цели». Независимо от того, является ли-это представление о цели осознанным или нет, оно, во всяком случае, представлено в психике. Это можно заключить уже из того факта, что сложная последовательность вложенных друг в друга действий может применяться к изменяющимся обстоятельствам без того, чтобы необходимое управляющее воздействие всегда осуществлялось на высшем уровне регуляции — уровне сознательного представления. С появлением кибернетической модели обратной связи после новаторской работы Миллера, Галантера и Прибрама (Miller, Galanter, Pribram, 1960) возникло целое семейство иерархически построенных моделей, призванных объяснить регуляцию осуществления действия (Carver, Scheier, 1981; von Cranach, Kalbermatten, Indermuhle, Gugler, 1980; Hacker, 1978 или Lantermann, 1980; Powers, 1973).
Мотивационно-психологические исследования действия до сих пор ограничивались в основном аспектами интенсивности и длительности и не затрагивали вопросов управления действием. В исследованиях по мотивации достижения было высказано предположение, что сила мотивации действия является непосредственной Функцией силы результирующей мотивационной тенденции (ср.: Atkinson, Raynor, 1974; Heckhausen, Schmalt, Schneider, 1985). Это отождествление, выступающее как нечто само собой разумеющееся, продолжило длительную традицию психологического исследования действия, начатую в 1926 г. Левином в его классическом трактате «Намерение, воля и потребность». Левин отошел от многообещающего начала психологии воли в работах Аха (Ach, 1910) и Мишотта и Прюма (Michotte, Priim, 1910) в том, что он не придал намерению (и замыслу) статуса особой волевой тенденции, но уподобил его **последействие** (например, при возобновлении действия) действию «истинных потребностей» (высших целей) и рассматривал их в качестве «квазипотребностей», т. е., говоря современным языком, в качестве результирующих мотива-ционных тенденций (ср.; Heckhausen, 1987e; Kuhl, 1983).
Однако отождествление намерения с возникающей на предынтенциопальной стадии результирующей мотивационной тенденцией (квазипотребностью) является недопустимым упрощением как в структурном, так и в энергетическом отношении. Ведь многие данные указывают на то, что интенсивность действия подчиняется принципу необходимых в данный момент затрат. Один из учеников Аха, Хиллгру-бер, уже в 1912 г. экспериментально продемонстрировал так называемый «мотива-ционпый закон трудности» и доказал тот кажущийся парадоксальным факт, что увеличение трудности деятельности может приводить к улучшению результатов. Когда на пути осуществления действия встают трудности и препятствия, то совершенно автоматически возникает соответствующая им по величине добавочная мотивация — в смысле усиления энергетического компонента действия.
В целом многое говорит в пользу предположения о том, что интенсивность и продолжительность действия определяет не результирующая мотивационная тенденция как некоторая фиксированная величина, а переменная «сила волевой тенденции», причем параметры действия определяются исходя из того, что представляется необходимым для продолжения и завершения действия. Таким образом, с точки зрения «закона трудности» энергетическое обеспечение действия следует принципу экономии. Правда, результирующая мотивационная тенденция намечает, по-видимому, верхнюю границу прилагаемых усилий и их продолжительности, по ту сторону которой уже не происходит повышения энергетических затрат, пропорционального трудности действия, и действие либо затухает, либо прекращается. Постольку поскольку требования к деятельности достигают этой границы, не переходя ее, силу волевой тенденции можно приравнять к результирующей мотивационной тенденции.
Впрочем, в результате некоторых наблюдений выяснилось, что актуальная сила мотивации не соответствует непосредственно требованиям, предъявляемым к деятельности, но превышает уровень, необходимый для эффективного выполнения действия. В этом случае можно говорить о «сверхмотивации». В исследованиях на животных еще Йеркс и Додсон (Yerkes, Dodson, 1908) установили, что средняя сила мотивации (создаваемой ударом тока) является наиболее благоприятной для запоминания лабиринта и что для простых лабиринтов оптимальная сила мотивации является более

высокой, чем для сложных. Эти данные были обобщены в так называемом правиле Йеркса—Додсона, согласно которому, во-первых, для каждой степени трудности выполняемого задания существует оптимальная сила мотивации, при которой эффективность выполнения задания будет максимальной; и, во-вторых,
с ростом сложности (трудности) задания оптимальной для его эффективного выполнения будет все более низкая сила мотивации. Отклонения вверх и вниз от этого оптимального уровня должны вести к снижению эффективности и тем самым к ухудшению результатов.
На основе правила Йеркса—Додсона была построена теория достижения, связывающая силу мотива и ситуационной стимуляции (как величин, определяющих силу мотивации) с оптимальным для достижения наибольшей эффективности уровнем мотивации (Atkinson, Raynor, 1974). Согласно этой теории, высокая сила мотива и сильно стимулирующая ситуация (например, экзамен) должны приводить к сверхмотивации и снижению эффективности действия, тогда как в слабо стимулирующей ситуации (например, при выполнении домашних заданий) сильный мотив будет создавать оптимальную силу мотивации и вести к эффективной работе. Поэтому люди с высоким мотивом достижения в ситуации экзамена из-за своей чрезмерной мотивации показывают худшие результаты, чем те, на которые они в принципе способны. Люди же с низким мотивом достижения должны испытывать недостаток мотивации в тех ситуациях, где отсутствует непосредственное давление ситуации достижения (например, вне школы), и поэтому учатся неэффективно, не говоря уже о меньшей продолжительности занятий. Эта теория вполне убедительна, однако до сих пор не получила достаточного подтверждения (см. главу 8).
Более важными в силу своей непосредственности, но, к сожалению, малоизученными являются вопросы о том, как связаны между собой в ходе действия восприятие и переработка информации, с одной стороны, и волевые процессы — с другой. Переработка информации направлена прежде всего на контроль за ходом деятельности с точки зрения намеченной цели, па встречающиеся трудности, на требуемое ситуацией перепланирование деятельности и текущую детализацию планов. Все это инициирует соответствующие, причем изменяющиеся, волевые процессы, в частности сдерживание или интенсификацию действия и сопровождающих его эмоций, и в первую очередь управление затратами усилий, времени, а также затратами на поиск и переработку информации, планирование и т. д. И наоборот, может быть и так, что волевые процессы будут оказывать влияние на переработку информации, в частности на степень осознания автоматизированного потока деятельности.
Об этом аспекте нам пока мало что известно (Heckhausen, 1981). Между тем у нас имеется весьма обширный материал наблюдений за мыслительными действиями при решении сложных задач, полученный преимущественно в результате наблюдения за процессом «мышления вслух» (напр.: Dorner, Kreuzig, Reither u. Staudel, 1983). До сих пор этот материал рассматривался и анализировался с точки зрения когнитивной психологии, а не психологии мотивации и привел к построению различных моделей планирования и контроля за осуществлением действия при решении сложных задач. Некоторые разновидности иерархических моделей планирования (например «модель планирования по возможности» *(Opportunistic Planning Model)* Хэйс-Рота и Хэйс-Рота (Hayes-Roth В., Hayes-Roth F., 1979) или ее развитие Виленским (Wilensky, 1981)) оказались столь сложными, что традиционные границы между когнитивными и мотивационными процессами начали размываться, и последним стало несомненно придаваться все большее и большее значение.

Фаза после завершения действия

С достижением намеченной цели заканчивается лишь внешняя сторона действия, но не весь процесс. Ведь, как правило, следующее действие не начинается до тех пор, пока не будет произведена ретроспективная оценка совершенного действия, а иногда еще и построение планов будущего действия. С прекращением действия «агрегатное состояние» мотивационных процессов снова меняется. Вместо ориентированных на **реализацию** волевых процессов на первое место снова выходят ориентированные на реальность мотивационные процессы, связанные с аспектами ценности и ожидания. Теперь ожидания, планы действия, предполагаемые результаты **и** их последствия, которые предвосхищались на предынтенциональной фазе мотивации, можно сопоставить с фактическим ходом и результатами действия, т. е. с фазой волевых процессов, и оценить их адекватность. Такой критический взгляд назад является важным источником формирования опыта.
По всей вероятности, наиболее важная цель, на которую направлены мотивационные процессы после завершения действия, состоит в оценке того, достигнута ли намеченная цель и в какой мере и возможно ли счесть данное намерение выполненным и исчерпанным. Реализованное намерение может означать окончательное завершение действия, однако может также открывать дорогу другому намерению, представляющему собой следующий шаг на пути к некоторой далекой или очень общей цели более высокого порядка. Нереализованность намерения может быть связана с тем, что действие оказалось прерванным, так что на этапе, следующем за действием, могут намечаться дальнейшие подходящие для возобновления действия возможности и продумываться наиболее адекватные шаги по его продолжению или могут восприниматься привлекающие к себе внимание побудительные возможности и средства реализации намерения. Левин (Lewin, 1926) и его ученики заложили теоретические и экспериментальные основы изучения этого этапа; ими было доказано существование тенденции к возобновлению действия (Ovsi-ankina, 1928), исследованы условия забывания намерения (Birenbaum, 1930) и проанализированы определяющие параметры ценности замещающих действий (Lissner, 1933; Mahler, 1933). В более близкое нам время Виклупд и Голвитцер (Wicklund, Gollwitzer, 1982) продемонстрировали замещающий характер так называемого «символического дополнения Я» (т. е. символических атрибутов достижения цели) при преследовании релевантных Я целей более высокого порядка.
Однако причиной того, что намерение оказывается нереализованным, может быть также частичная или полная неудача действия или же непредвиденное противодействие со стороны окружающего мира. В каждом из этих случаев необходимо проанализировать возникшие проблемы и решить их, а также прийти к выводу о том, следует ли оставить в силе нереализованное намерение, изменить его или отказаться от него. Поэтому в «жидком

агрегатном состоянии» наступающей после действия **мотивационной** фазы легко могут произойти изменения решения, от которых были хорошо защищены предшествующая действию и регулирующая действие волевые фазы.

Именно в контексте следующей за действием мотивационной фазы оказываются значимыми когнитивные процессы так называемой каузальной атрибуции достигнутых результатов действия (см. главы 13 и 14). Они дают информацию, важную для решения дальнейшей судьбы первоначального намерения. Если в период расцвета исследований атрибуции в семидесятые годы каузальной атрибуции приписывали всеобщий характер, понимая ее как ядро вообще всех мотивационных процессов **и** даже ставили ее на место намерений (см.: Meyer, 1973b; Weiner, 1974), то впоследствии стало ясно, что, в основном, она наблюдается и выступает в осознанной форме л ишь в том случае, когда результат действия противоречит ожиданиям, в частности в случае неуспеха (Wong, Weiner, 1981). В той мере, в какой человек видит причины неуспеха в переменных и контролируемых факторах, относящихся к нему самому (наподобие степени усилия или продолжительности действия) или к окружающему миру (например, случай или благосклонность значимого человека) — в противоположность стабильным и не поддающимся контролю факторам, относящимся к себе (недостаток способностей или материальных ресурсов) или к миру (недостаток подходящих возможностей), — он не будет склонен отказаться от выполнения намерения и попытается реализовать его снова, теперь уже с учетом выявленных причин неуспеха.

Между тем некоторые из результирующих тенденций предынтенциональной фазы мотивации могли оказаться преждевременными и ошибочными, а основывающееся на них намерение — «дефектным» в смысле недостаточной его конкретности. Если процесс каузальной атрибуции приводит к признанию наличия причинных факторов, на которые человек не может повлиять, так что и дальнейшие усилия не будут обещать реализации намерения, в некоторых случаях исходное намерение все же сохраняется, хотя **и** — как, в частности, показали Куль и Хелле (Kuhl, Helle, 1986) на примере депрессивных испытуемых — в «вырожденной» форме. Форма является вырожденной в том смысле, что намерение подвергается «обратному развитию». Оно состоит теперь только из намеченной цели, от которой человек не может отказаться, тогда как остальные его составные части, такие как первоначально намеченные подходящие возможности и шаги по его осуществлению, оказываются отвергнутыми в силу их отсутствия или нереализуемости. Такого рода вырожденные намерения не исчезают бесследно из «резервуара» намерений, они способны вмешиваться в текущую деятельность в качестве инородных ей когнитивных образований и нарушать волевые процессы, регулирующие ее осуществление.

Кроме того, важным компонентом мотивационных процессов после осуществления действия являются эмоции, связанные с оценкой достигнутого результата деятельности. В соответствии с тем, насколько намеченное намерение могло быть реализовано и какими причинами было объяснено осуществление или неосуществление намерения, возникают те или иные эмоции, характерные для системы данного мотива. В зависимости от результата атрибутивного процесса эти эмоции могут относиться индивидом к себе самому, другим людям или объектам и обстоятельствам окружающего мира (см.: Weiner, 1985a). Мотив достижения вообще был определен Аткинсоном как стремление к самооценочным эмоциям, а именно как стремление испытывать гордость и избегать стыда. Самооценочные эмоции несомненно являются непосредственным следствием достигнутого результата, которое может мотивировать соответствующую деятельность достижения и ради которого она может предприниматься. Однако они являются не единственным и не необходимым значимым последствием, которым могут мотивироваться и ради которого предпринимаются действия достижения. Человек может стремиться, например, к реализации той или иной достиженческой цели, чтобы справиться с самой задачей и соответственно ощущать эмоции удовлетворения в случае успеха и эмоции сожаления в случае неуспеха (Heckhausen, Rheinberg, 1980).

Наконец, мотивационные процессы после действия включают в себя еще и элементы, ориентированные на будущее, — если намерение не было реализовано, но и не оказалось отвергнутым или если естественным продолжением данного действия будет следующий шаг в направлении некоторой цели более высокого порядка. Здесь мотивационные процессы после действия плавно переходят в мотивационные процессы, предшествующие действию. Таким образом, круг, упомянутый нами выше при рассмотрении понятия мотива, замыкается.

Краткий обзор главы

Теперь мы можем оглянуться на наше первое путешествие по психологии мотивации. Уже в сфере повседневной жизни мы приобрели немало опыта, который можно отнести к трем основным проблемным областям психологии мотивации. Во-первых, это широкие по содержанию классы ценностей, побуждающих, по всей видимости, человеческие действия: например, такие «мотивы», как достижение, общение и аффилиация, власть, агрессивность. Под мотивами понимаются весьма абстрактные содержательные классы значимых —- и привлекающих к себе, если эта значимость позитивна, — последствий собственных действий. Люди отличаются друг от друга с точки зрения выраженности отдельных мотивов и их иерархии, эти отличия обусловлены онтогенетическими и историческими причинами.

Во-вторых, это влияния текущей ситуации, которые, взаимодействуя со свойственными данному человеку мотивами, инициируют процессы «мотивации». Некоторые из процессов мотивации приводят к образованию намерения. Прочие же остаются пребывать в предынтенциональном состоянии. При этом до сих пор исследования в области мотивации, как правило, исходят из «эпизодического» способа рассмотрения предмета

изучения: они возбуждают какой-то один мотиваци-онный процесс и регистрируют множество параметров вызываемого им действия. Естественно, при этом имеет место явное упрощение, если принять во внимание, что хотя процесс деятельности и состоит из отдельных эпизодов, но один эпизод деятельности непосредственно переходит в другой, и в основе этого потока действий лежит целый ряд различных и конкурирующих друг с другом тенденций. В частности, наряду с тенденцией, управляющей текущим действием, всегда имеются в наличии отодвинутые в сторону или прерванные тенденции. Согласно представлениям «динамической теории действия», сила управляющей действием тенденции по мере осуществления действия ослабевает, так что те тенденции, которые сначала были латентными, становятся доминирующими и начинают определять действия.

В-третьих, это условия и процессы, которые отвечают за то, чтобы образовавшиеся намерения при появлении подходящей возможности были реализованы, — т. е. «волевые процессы». Если мотивационные процессы трансформируют жела,-
ния и опасения с точки зрения того, стоит ли превращать их в цели действия, волевые процессы уже заранее предполагают положительный ответ на этот вопрос. Волевые процессы стремятся инициировать действие, реализующее намерение, и осуществить его.

Наряду с процессом мотивации и регуляции действия можно попытаться объяснить и индивидуальные различия действия. Если поведение того или иного человека не соответствует привычным ожиданиям, у нас всегда наготове способы «наивного объяснения поведения». Они не лишены логики и помогают нам не терять общую ориентацию и контроль за происходящим. Объяснения с первой точки зрения видят причины различий в поведении людей (в одинаковых на вид ситуациях) в соответствующих различиях их мотивов. Объяснения со второй точки зрения сводят различия поведения к влиянию наличной ситуации, тогда как объяснения с третьей точки зрения исходят из взаимодействия личностных и ситуативных факторов друг с другом. При наблюдении с позиции действующего субъекта причины действия приписываются преимущественно факторам ситуации (вторая точка зрения), для внешних же наблюдателей на переднем плане оказываются особенности действующего субъекта (первая точка зрения).

Столь привычные нам объяснения поведения с первой точки зрения в течение длительного времени преобладали и в психологии личности и психодиагностике. Представление о том, что поведение определяют прежде всего устойчивые свойства личности, приводит к ожиданию большей последовательности поведения отдельного человека в различных, кажущихся схожими ситуациях, чем это фактически обнаруживается при ближайшем рассмотрении. Этот парадокс последовательности смущал исследователей вплоть до самого последнего времени и уже породил две серьезные дискуссии — в конце 20-х и в начале 70-х гг.

Однако теперь парадокс последовательности частично утратил свою загадочность. Ситуации и способы поведения, внешне кажущиеся одинаковыми, не обладают одним и тем же значением для всех субъектов действия или наблюдателей, иначе говоря, не являются «эквивалентными». У каждого человека есть свои индивидуально специфичные классы эквивалентности ситуаций и способов поведения, хотя, конечно, классы эквивалентности разных людей могут весьма существенно пересекаться друг с другом. С точки зрения психологии мотивации, классы эквивалентности определяются в конечном счете своей эквифинальностью, т. е. тем, насколько человек верит в то, что определенные ситуации, с одной стороны, и определенные действия — с другой, способствуют либо препятствуют достижению целей, принадлежащих тому или иному специфическому содержательному классу ценностей (мотиву).

Индивидуальные различия классов эквивалентности обусловлены, прежде всего, тремя факторами. Во-первых, люди отличаются друг от друга своими иерархиями ценностных диспозиций (мотивами). Например, интеллектуальные способности могут быть существенной ценностью для одного человека, в то время как другой может относиться к ним совершенно безразлично. Во-вторых, существуют различные, альтернативные, а порой даже противоположные ситуации и способы поведения, которые могут приводить к достижению одной и той же цели. Так, для
получения ссуды от другого человека кто-то будет добиваться его симпатии, а кто-то начнет угрожать санкциями, если ссуда не будет ему предоставлена. Оба этих способа поведения являются эквифинальными прототипами, даже если первый человек и не готов угрожать, а второй не способен добиваться симпатии. Наконец, в-третьих, убеждение в том, что поведение отдельного человека является весьма последовательным, подтверждается прежде всего тем наблюдением, что при повторении одних и тех.же обстоятельств человек всегда склонен вести себя так же, как и прежде.

Если соотнести вышесказанное с тремя измерениями ковариации «куба атрибуции» Келли, то постоянство поведения в разные моменты времени (параметр последовательности) оказывается более важным для складывающегося у нас впечатления последовательности, чем постоянство поведения в различных ситуациях (параметр специфичности). Это вполне понятно, если вспомнить отом, что при сравнении различных ситуаций и способов поведения труднее раскрыть индивидуальные классы эквивалентности и связанную с ними прототипичность, чем когда мы просто обращаем внимание на повторение одного и того же поведения в одинаковых обстоятельствах (которые по этой причине сами выступают эквивалентными и прототипичными). Кроме того, нам легче это сделать, поскольку нужно вынести суждение о поведении лишь одного человека, а не многих людей одновременно. Такая «идеографическая» процедура не только более проста, но и явно обладает большей точностью. Она защищает нас прежде всег, от «номотетической ловушки». В повседневной жизни все мы наблюдаем скорее с идеографической, чем с номотетической позиции. Конечно, мы свободно рассуждаем в

понятиях обыденной речи и об индивидуальных особенностях и влияниях ситуации, представляющихся на первый взгляд номотетическими.

После этих пояснений по поводу индивидуальной последовательности и межиндивидуальных различий поведения мы снова возвращаемся к процессуальному способу рассмотрения. Мотивационные события, соответствующие отдельному эпизоду действия, мы разделили на несколько фаз — а именно на фазу мотивации, предшествующую действию и заканчивающуюся образованием намерения, две фазы волевых процессов: фазу инициирования действия (пока актуализированное намерение не получит доступа к действию) и фазу управления действием, реализующим данное намерение. После завершения или прерывания действия наступает фаза мотивации после действия, в ходе которой ретроспективно оцениваются результаты действия и взвешиваются перспективы продолжения действия в будущем. Решающими переходами в этом многофазном процессе являются возникновение намерения и инициирование действия.

Если принять во внимание тот факт, что в потоке поведения отдельные эпизоды действий непосредственно следуют друг за другом, то станет ясно, что различные побудительные'фазы разных эпизодов часто бывают актуальными одновременно и осуществляются параллельно. Например, взвешивая все «за» и «против» той или иной возможной цели на фазе мотивационной переработки побуждения, человек может быть одновременно занят достижением какой-то другой цели, а после того, как он уже начал новое действие, может продолжать оценивать успешность предыдущего действия. Причем это явно зависит не от силы соответствующей ре^
зультирующей мотинационной тенденции, соответствующей тому или иному действию, но в гораздо большей степени от того, какие из стремящихся к реализации намерений уже получили контроль над действием. Они должны защищать ход всего процесса от навязывающихся конкурирующих тенденций, независимо от того, находятся ли те в пред- или постинтенциональной фазе или же в **фазе** мотивации после осуществления действия.

Без такого рода упорядочивания процесса, которое Куль (Kuhi, 1983) назвал «контролем над действием», эффективное действие едва ли было бы возможным. Если какое-либо намерение начало управлять действием, это значит, что оно уже, похоже, победило конкурирующие намерения, даже если и лежащая в их оспоие тенденция к действию являлась гораздо более сильной. Однако экспериментальное подтверждение этого тезиса еще предстоит получить. В противоположность вышесказанному динамическая теория действия предполагает, что побеждает всегда наиболее сильная в данный момент тенденция, причем существует непрерывный поток конкурирующих между собой тенденций и сила осуществляющейся в ходе действия тенденции убывает, а сила тенденций, не получивших еще доступа к действию, нарастает в зависимости от того, насколько их актуализирует данная ситуация.

То, что мы знаем об образовании намерений, отчасти восходит к представлениям и результатам старой психологии воли начала XX столетия (Ах, Джеймс, Ми-шотт). Переход к намерению не обязательно, осуществляется в виде полностью развернутого волевого акта наподобие принятия решения или акта выбора. Уже внутреннего согласия на осуществление намеченного действия может оказаться достаточно (Michotte, Priim, 1910).

На этапе осуществления управляющее действием намерение защищено не только от конкурирующих намерений. Сила волевой тенденции в каждый момент автоматически устанавливается в соответствии с изменяющимися требованиями ситуации осуществления действия. Этот процесс был еще в 1912 г. экспериментально продемонстрирован учеником Аха Хиллгрубером, назвавшим его «мотива-ционпым законом трудности». Это позволяет объяснить тот парадоксальный на первый взгляд факт, что при усложнении условий или более высокой планке цели человек не только прикладывает больше усилий на протяжении более длительного времени, но и добивается лучших результатов.

Наконец, мотивационный этап после действия является своего рода двуликим Янусом. Он, как и этап до действия, ориентирован не на реализацию, а на реальность. С одной стороны, суть его состоит в том, чтобы оценить достигнутый результат действия как с содержательной, так и с самооценочной точки зрения. Это особенно важно, если результат не соответствует ожиданиям, ибо ретроспективный анализ и оценка могут послужить существенному обогащению опыта субъекта. С другой же стороны, он, естественно, является важным источником зарождающихся и направленных в будущее мотивационных процессов, взвешивающих целесообразность и уместность новых действий или осуществления следующих шагов.

ГЛАВА 2
Основные направления в исследовании проблем мотивации

Рассмотрение вопросов, связанных с объяснением человеческого поведения, уходит во мглу веков. Проблемы, о которых говорилось в главе 1, — мотивы, мотивация и воля, — а также вопросы, относящиеся к основаниям действий и их индивидуальным различиям, к активации, регуляции и устойчивости целенаправленного поведения, рассматривались в рамках различных теорий и описывались в разных терминах. Мы не будем подробно рассматривать всю запутанную историю этой проблемы (см.: Bolles, 1975) и в связи с этим приведем высказывание Германа Эб-бингауза (1850-1909), относящееся, правда, к психологии в целом: «У нее долгое прошлое, но короткая история».

С возникновением «научной», т. е. экспериментальной, психологии проблемы мотивации рассматривались в самых разнообразных контекстах. Разной была и терминология, в значительной мере отражавшая изменчивость подходов. Смысловое содержание также изменялось вместе с предрассудками и убеждениями той или иной эпохи, и его значимость то повышалась, то падала. В качестве примера можно привести словарь научных терминов, сложившийся к началу XX столетия. В то время «мотивы» или «побуждения» («основания») боролись друг с другом, чтобы найти решение о выборе из нескольких возможных альтернатив действия или же решение о том, стоит ли вообще совершать определенное действие или нет. Затем эстафету подхватывала «воля», которая заботилась о том, чтобы сформировавшееся намерение было реализовано в действии. Это в первую очередь касалось тех случаев, когда было необходимо преодолевать сопротивление, будь то противодействующие тенденции самого индивида или противостоящие ему обстоятельства внешнего мира. При этом в «воле» охотно видели олицетворение долга и моральных норм; считалось, что воля должна прокладывать свой путь вопреки сопротивлению «низших» тенденций наподобие «инстинктов», «влечений», «побуждений» и «потребностей».

Уже через четыре или пять десятилетий ситуация на «концептуальной сцене» полностью переменилась. Во-первых, со сцепы ушло ценностное противопоставление морально-должного и разумного, с одной стороны, и побуждаемого страстями и влечениями, — с другой; во-вторых, «воля» лишилась всяческого доверия в качестве научного понятия, а «влечения» и «потребности» утратили приписываемый им ранее животный характер и включили в себя также человеческие стремления высокого порядка.

Одновременно с этим вопросы мотивации проникли в изучение многих других психических процессов. Теперь они были важны не только при объяснении действий или результатов научения. «Мотивация» постепенно занимала все более важное место в объяснении не только поведения и научения, но и таких, казалось бы, «автоматически» протекающих процессов, как восприятие, представление и мышление. Изучение мотивации со временем вылилось в самостоятельное направление с собственным понятийным аппаратом, методами, теориями.

В начале двадцатого века проблемы мотивации сводились в основном к анализу волевого акта (принятие решения, выбор) и волевого действия (произвольное управление действием). «Мотивы» рассматривались просто как основания, принимаемые в расчет при принятии волевого решения (James, 1890; Ach, 1910; Pfander, 1911). Лишь в 1936 г. вышла первая англоязычная монография, в названии которой использовалось слово «мотивация»: P. T. Young, -*«Motivation and Behavior.* Теперь уже не волевые акты регулировали доступ к действию и его осуществление, а потребности и тенденции, оказывающие большее или меньшее влияние на поведение в зависимости от своей силы.

Двадцать лет спустя рефераты, монографии, обзоры, руководства выходили в свет одно за другим. Среди них следует упомянуть серию ежегодников по проблемам мотивации Университета штата Небраска (с 1953 г.), руководства (Koch, 1959-1963; Thomae, 1965) и более или менее полные учебные пособия (Cofer, Appley, 1964; Atkinson, 1964; Atkinson, Birch, 1948; Bolles, 1967, 1975; Madsen, 1959, 1974; Heckhausen, 1980; Weiner, 1972, 1980).

Сегодня исследования мотивации еще далеки от окончательного решения всех вопросов и от выработки единых методов и теорий, а потому имеет смысл проследить развитие проблематики мотивации в исторической перспективе. При этом нам придется вернуться почти на столетие назад. Прежде всего обратимся к первым исследователям мотивации, которые в начале нашего века занялись проблемами, не утратившими свою значимость и по сей день, и проследим становление отдельных направлений в разработке этих проблем.

Поколение пионеров

В философии и теологии человек издавна рассматривался как существо, одаренное разумом и свободной волей. Эти качества не только отличают человека от животного, определяя его сущность, но и налагают на него ответственность за свои действия и решения. Проблема объяснения человеческого действия в этом случае крайне проста. Человек действует разумно по легко усматриваемым причинам и законным основаниям, поскольку обладает разумом, а раз он наделен свободной волей, излишне и бесплодно объяснять его действия внешними силами — будь то влияние внешней среды или состояния собственного тела. Конечно, разумным действиям и проявлению свободной воли могут препятствовать вспышки эмоций и страстей. Подобное (пусть и не столь упрощенное) объяснение поведения в истории науки встречается неоднократно. Признается ли при этом зависимость человеческих действий от материальных и физиологических данных организма или считается, что поведение человека подчинено гедонистическому принципу поиска

удовольствия и избегания неудовольствия, значения не имеет. Ведь при этом сохранялась декартовская пропасть между человеком и животными, поведение которых управляется не разумом и не волей, а слепыми природными силами, инстинктами.

Этот дуализм в объяснении поведения сменился единой концепцией, изложенной в книге Чарлза Дарвина «Происхождение видов» (Darwin, 1859). Различия в строении тела и способах поведения живых существ Дарвин (1809-1882) объяснил действием двух принципов: случайным изменением признаков и естественным отбором этих признаков в борьбе за выживание. Оба объяснительных принципа были чисто детерминистскими и оказались весьма перспективными для строго причинного, детерминистского объяснения человеческих действий. Наряду с этим детерминистским мировоззрением, распространению которого на феномены человеческой мотивации долгое время препятствовали представления о кардинальном онтологическом различии между человеком и животными, главную роль сыграли **три** теоретических убеждения.

Первое убеждение основывалось на существовании между животными и человеком не пропасти, а континуума; при этом утверждалось, что объяснение поведения животных может способствовать объяснению человеческого поведения. Рассматривались инстинкты и побуждения, которые определяют человеческое поведение. Мак-Дауголл, сделав в вышедшей в 1908 г. работе инстинкты главным объяснительным понятием, заложил тем самым основы исследования мотивации в духе **теории инстинкта.** Это направление до сих пор представлено в работах современных этологов (Лоренц, Тинберген). Почти одновременно с Мак-Дауголлом Фрейд попытался объяснить такие, казалось бы, иррациональные феномены, как содержание сновидений (Freud, 1900) и поведение невротиков (Freud, 1915), динамикой скрытых влечений и тем самым заложил основы исследования мотивации в **теории личности.**

В той мере, в какой эволюционная теория привела к тому, что вместе со своим особым положением в природе человек утратил и свою «свободу воли», понятие воли также лишилось научной респектабельности, пока наконец начиная с 40-х гг., совсем не исчезло из словаря большинства психологов. Там, где под влиянием Дарвина стали господствовать детерминистские представления, например у Фрейда и Мак-Дауголла, это случилось еще раньше. Там же, где, как в Германии, имелись развитые философские традиции и разрабатывались феноменологические способы анализа, воля продержалась еще несколько десятилетий и исчезла из словаря психологов уже после значительного расцвета психологии воли в начале XX столетия.

Второе убеждение признавало возможности размножения и сохранения вида только для тех живых существ, которые смогли приспособиться к окружающей среде; при этом утверждалось, что человеческий интеллект — явление не исключительное, а продукт тысячелетней истории его становления. Интеллект, способность делать выводы из приобретаемого опыта, позволял сохранить вид, обеспечивая быстрое приспособление к меняющимся условиям среды. Однако если это так, то современные виды животных должны обладать зачатками интеллекта. Предпринятые в 1880-е гг. попытки установить характерные для тех или иных видов формы интеллекта **и** сравнить их между собой породили сравнительную психологию. Из фактологических описаний и чисто умозрительных сравнений постепенно сложились систематические экспериментальные исследования научения. Первые исследования в этом направлении провел Торндайк (Thorndike, 1898, 1911) в подвале дома своего учителя Уильяма Джеймса. Сам Джеймс (1842-1910) как психолог занимал примечательную промежуточную позицию между старой и новой психологией. Обладая непревзойденным даром интроспекции, он проследил феномен сознания в волевых действиях, исходя, с одной стороны, из наличия свободной воли, а с другой — из свойственных человеку инстинктов. Согласно Джеймсу, человеческое сознание есть результат развития в ходе эволюции человеческого рода «способности управления нервной системой, которая усложнилась настолько, что не может управлять собою сама» (James, 1890, vol. I, p. 144). Джеймс не ставил экспериментов, но разработанное им понятие *«habit»* (навык, привычка) впоследствии стало центральным в ассоциативной теории научения. **Привычка** — это автоматически протекающее действие, которое, по Джеймсу, ранее управлялось сознательно.

Инстинкт как механизм интеллектуального приспособления, в котором особым образом проявляются естественные закономерности, рассматривал и Дарвин, но он объяснял появление инстинктов как результат случайных изменений. Дарвин представлял инстинкты как накопление отдельных рефлекторных актов, а изменения и прогресс в таких накоплениях могли осуществляться согласно эволюционной теории постепенно. Таким образом, инстинкты в поведении человека и животных уже не требовалось рассматривать как нечто цельное и неделимое, их можно было разложить на доступные наблюдению реакции на раздражители. Рефлекторная дуга стала рассматриваться в качестве основного элемента поведения. Русский физиолог И. П. Павлов (перевод его работ на английский язык появился в 1927 г.) и американец Торндайк в начале нашего столетия стали инициаторами экспериментальных исследований научения, до сих пор не утративших своего влияния на часть исследований мотивации.

Торндайк и Павлов заложили основы того, что можно назвать **ассоциативным** направлением в исследовании мотивации. Обоих ученых интересовало изменение связей стимула—реакции; Торндайка — замена реакций на более успешные (так называемое инструментальное, или оперантное, обусловливание), Павлова — замена раздражителя, приводящего в действие рефлекс, первоначально нейтральным раздражителем (классическое обусловливание). В рамках ассоциативного направления изучения мотивации с именем Торндайка связывается направление **психологии научения,** а с именем Павлова — направление **психологии активации.**

Третье. По Дарвину, особенности строения тела и поведения, которые дают преимущества при естественном отборе, проявляются не только как специфические видовые признаки. Внутри вида всегда имеются индивиды, особенности строения и поведения которых позволяют им в борьбе за существование лучше приспособиться к усложнившимся условиям. Этот вывод определил интерес ученых к выявлению и учету индивидуальных

различий. Фрэнсис Гальтон (1822-1911), Двоюродный брат Дарвина, провел обширные наблюдения, проверяя предположения психогенетики и евгеники о наследовании психических черт и способностей. Наряду с французским исследователем Альфредом Бине (1857-1911), разработав-
шим в начале столетия первые тесты интеллекта, он заложил основы психологического тестирования. Это направление в течение определенного времени, в первую очередь в США, развивалось независимо от проблематики остальных областей психологии, и только в 30-е гг. Оллпорт (Allport, 1937), Мюррсй (Murray, 1938) и Кеттелл (Cattell, 1950) нашли ему применение в исследованиях мотивации в русле теории личности.

Таковы три основных убеждения, выросшие из эволюционной теории или нашедшие в ней свое подтверждение. Они превратили прежнюю психологию человеческой воли в психологию мотивации с индивидуальными различиями диспозиций, которая в значительной степени относилась и к человеку, и к животным. На долгое время она оставила в забвении важнейшие вопросы психологии воли, хотя еще перед Первой мировой войной изучение этих вопросов пережило свой расцвет.

В эпоху пионеров исследований мотивации еще сохраняли немалую значимость давние разработанные философами и психологами учения о воле. Эти учения не только оказались относительно не затронутыми влиянием Дарвина, но и с точки зрения количества учений о воле достигли к началу XX в. пика своего развития. Аналогично ощущениям, представлениям и чувствам, исследователи стремились уловить «воление» или «волевой акт» в качестве особого психологического переживания и определить действенность «воли». Так, для Вильгельма Вундта (1832-1920), основоположника психологии как отдельной экспериментальной дисциплины, волевое действие являлось центральной темой. Вундт (Wundt, 1894) видел в нем формообразующее начало переживающего и действующего индивида, которое, в качестве «психологической причинности», следует четко отделять от «физической причинности», законы которой исследуют естественные науки.

Проводившийся с позиций психологии сознания анализ волевых процессов посредством ретроспективного самонаблюдения и измерения времени реакции способствовал формированию различных позиций в среде психологов — современников Вундта. Сложившаяся вокруг ученика Вундта Освальда Кюльпе (1862-1915) так называемая «Вюрцбургская школа» достигла значительного прогресса. В ходе анализа мыслительной деятельности было обнаружено, что наиболее важные процессы сознания самонаблюдению не поддаются. Было высказано предположение, что существуют неосознаваемые установки и тенденции, порождаемые поставленной задачей и управляющие затем когнитивными процессами — оставаясь при этом неосознанными и не поддающимися произвольному контролю. Нарцисс Ах (1871-1946) рассмотрел эти процессы с точки зрения психологии воли и ввел в 1905 г. понятие «детерминирующей тенденции». Ах и независимо от него бельгиец Альберт Мишотт (1881-1965) стали основателями экспериментальной психологии воли, которая, к сожалению, пережила очень краткий расцвет, после чего перестала существовать на несколько десятилетий и лишь в последнее время обрела новую жизнь.

На этом мы закончим обзор исследований мотивации начала двадцатого столетия (см. аналогичную попытку в Madsen, 1974). Пять главных фигур поколения пионеров представлены на рис. 2.1. С Аха начинается направление экспериментальной психологии воли, с Мак-Дауголла — направление теории инстинктов, с Фрейда — теоретико-личностное направление, с Торндайка и Павлова — теоретико-ассоциативное, разделившееся на линии психологии научения и психологии активации.

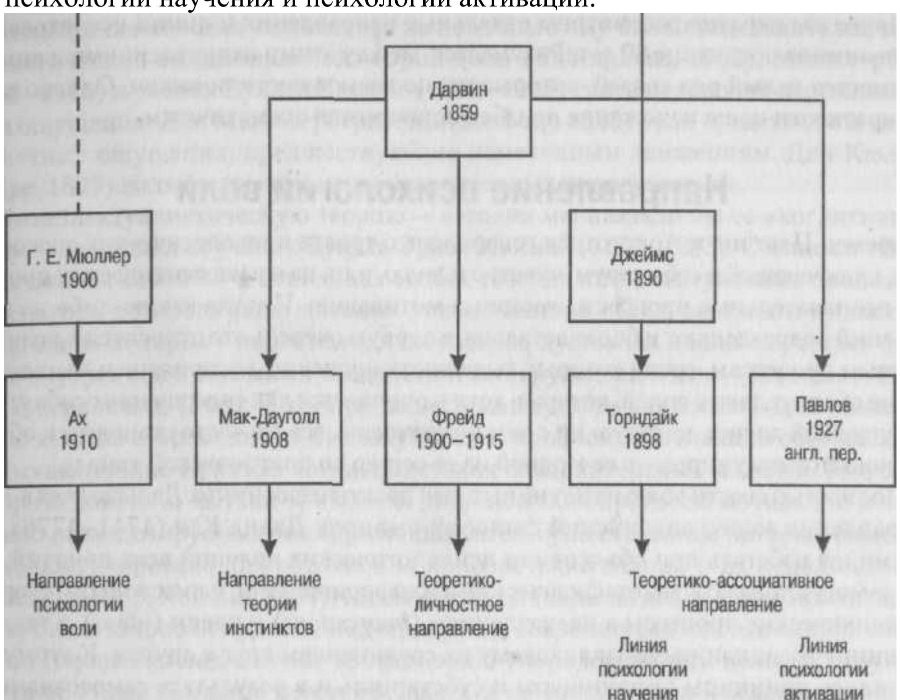


Рис. 2.1. Схема различных направлений исследования мотивации в поколении основоположников начала двадцатого столетия. (В отличие от схемы, предложенной Мадсеном. Madsen, 1974. S. 91)

Эти пять направлений, четыре из которых постоянно оказывали влияние на исследования мотивации в последние пятьдесят лет, представляют собой на удивление односторонний набор подходов. Если соотнести их с тремя

большими проблемными областями исследования мотивации, которые мы обсуждали в первой главе, — сферами «мотива», «мотивации» и «воли», — то оказывается, что лишь проблемная область «мотивация» представлена во всех пяти направлениях, «мотив» — лишь в теоретико-личностном направлении, а «воля» после кратковременного расцвета экспериментальной психологии воли в начале века перестала рассматриваться в качестве отдельной проблемы (хотя и изучалась в другом месте и другом контексте и продолжала существовать под другим названием, например в исследованиях принятия решения). В результате того, что эволюционная теория Дарвина свела на нет особое положение человека в природе и что в связи с этим детерминистская познавательная установка естественных наук была перенесена на психологию, на первый план вышел ранее не замечавшийся аспект образа человека, выражающий его общность с другими живыми существами, — а именно зависимость человека от удовлетворения его базовых потребностей, требующих от него способности обучаться в не всегда благоприятном мире. И именно этому аспекту, как мы увидим ниже, стало уделяться основное внимание. Можно предсказать, что в будущем оставленные без внимания способности человека к волевым действиям, иначе говоря, проблема воли, еще вернутся в исследования мотивации. Потребность в этом очень велика.

Далее мы вкратце рассмотрим отдельные направления **и** линии исследований мотивации за **последние** 80 лет. Разумеется, между этими направлениями и линиями имеется целый ряд связей, которые мы по возможности покажем. Однако в целях краткости наше изложение неизбежно окажется схематичным.

Направление психологии воли

Со времен Платона и Аристотеля говорилось о триаде психологических способностей, включающей в себя разум, чувство и волю, или, на языке психических процессов, познавательные процессы, эмоции и мотивацию. Иногда какую-либо из этих функций подразделяют и более детально, в первую очередь это относится к познавательным процессам, среди которых выделяют ощущение, восприятие и мышление, Иначе обстоит дело с волей, которая, хотя и ощущается как совершенно особая форма душевной жизни, которую ни с чем не спутаешь, все же часто становится объектом попыток редуцировать ее к одной из ее сестер по платоновской триаде.

Полностью свести волю на нет не пытался практически никто. Дальше всех в этом направлении зашел английский философ-эмпирик Дэвид Юм (1711-1776), Он стремился избегать при объяснении психологических явлений всех понятий, которые могут показаться метафизическими или априорными, и вместо этого сводить все психические процессы к впечатлениям *(impressions)* и идеям *(ideas),* а также к принципу ассоциации, управляющему их соединением друг с другом. К этому добавлялись принципы причинности **и** субстанции, и в результате самосознание и воля оказывались излишними в качестве объяснительных понятий, ибо все психологические понятия оказывались продуктом опыта и ассоциаций наших идей и впечатлений.

Менее радикальными были «гетерогенетические» теории воли. Они не оспаривали феноменов воли, однако сводили их к другим явлениям и процессам. В зависимости от предполагавшегося источника, ответственного за переживания воли, можно говорить об эмоциональных **и** интеллектуалистических теориях воли, а также теориях воли как представления или ощущения. Те же, кто рассматривал волю как особую реальность, не сводимую к другим психическим явлениям, представляли «автогенетические» теории воли.

К началу XX в. большинство психологов склонялись к гетерогенетической позиции. Сегодня нам не так просто воспроизвести образ мыслей того времени. Считалось, что основные элементы душевной жизни можно выявить с помощью интроспекции специально обученных наблюдателей. Фиксация и описание отдельных, считавшихся основополагающими классов переживаний, которые можно было наблюдать на самом себе и сообщать другим, казались по меньшей мере столь же важными, как **и** экспериментальный анализ взаимосвязей и условий, позволяющих вывести базовые процессы, не поддающиеся прямому наблюдению.

Гетерогенетические теории воли вытекали из стремления определить волю на основе одной лишь интроспекции. Для многих этот путь был привлекателен уже в силу того, что он не требовал усилий по построению эксперимента и позволял, сидя за письменным столом, прийти к своему собственному мнению. Примером может служить Герман Эббингауз (1850-1909), знаменитый основоположник экспери-
ментальной психологии памяти, что не помешало ему быть представителем гетерогенетической эмоциональной теории воли (Ebbinghaus, 1902). Мюнстерберг (1863—1916) и ученик Вундта Кюльпе (1862-1915) считали основой переживаний воли ощущения. Для Мюнстерберга (Munsterberg, 1888) воля представляла собой мышечные ощущения, предшествующие намеченным движениям. Для Кюльпе (Kiilpe, 1893) воля была «живыми органическими ощущениями».

Интеллектуалистическую теорию — сегодня мы назвали бы ее «когнитивист-ской» —представлял ученик Вундта Эрнст Мейман(1862-1915). Он писал: «Воля представляет собой не что иное, как особое течение интеллектуальных процессов, посредством которого наше согласие с определенной целью переходит в действие и благодаря которому наша интеллектуальная душевная жизнь перестает быть чисто внутренней и оказывает воздействие на окружающий мир» (Meuraann, 1913, S. 347; первое изд. 1908). Несмотря на несколько устаревший язык, идеи Меймана звучат вполне современно, поскольку сегодня проблемы мотивации обсуждаются преимущественно в рамках когнитивистских объяснительных моделей. Так, сегодня исследователи пытаются вывести динамические процессы мотивации и воли именно из моделируемых ассоциативных сетей, существование которых было исходно постулировано для объяснения приобретения знаний **и** их использования (Anderson, 1983; Norman, 1980). Мейман указал также на два важных момента, которые были заново открыты и подчеркнуты в современных исследованиях мотивации. Первый из них состоит во временной упорядоченности целевых структур действия. Наше сознание может обращаться не только к непосредственной цели действия, но и к связанным с нею отдаленным последствиям (значение которых в качестве факторов мотивации долгое время игнорировалось; см.: Vroom, 1964; Heckhausen, 1977b). Во-вторых, Мейман указал на сознание действующего субъекта как самостоятельный источник действия. Этот аспект переживаемой ответственности стал центральным исходным пунктом исследований каузальной атрибуции (Werner, Heckhausen, Meyer, Cook, 1972).

Такой корифей, как Вундт, напротив, рассматривал волю не как гетерогенети-ческий, а автогенетический процесс. Согласно Вундту, все процессы, как мы бы сказали сегодня, переработки информации управляются волевыми действиями. В первую

очередь это относится к вниманию и апперцепции, а также к восприятиям, мыслям и воспоминаниям (Wundt, 1874,1896; ср. относительно недавний разбор в: Т. Mischel, 1970). По Вундту, волевой процесс является самостоятельным синтезом предшествующих ему аффектов, которые в ходе онтогенетического развития первоначально проявляются в форме внешних пантомимических выразительных движений. Кроме того, существуют еще и сочетания представлений и чувств, называемых Вуидтом «мотивами». Входящие в их состав представления он назвал «основаниями действия», а чувства — «движущей силой». Таким образом, Вундт уже по существу различал мотивационные и волевые процессы и пытался вывести волевой процесс из его онтогенетических источников.

Если теория воли Вундта состояла из весьма абстрактных положений, то Уильям Джеймс G[a'']ies, 1890) занимался феноменологическим анализом описаний отдельных случаев, пытаясь выделить волевой акт в чистом виде, т. е. тот момент, [к]огда в результате решения, своеобразного «да будет!» *(fiat!)* или внутреннего

согласия заканчивается состояние «раздумий» и мотивационных колебаний и лишь одна из рассматривавшихся возможных альтернатив начинает определять действие. С удивлением Джеймс констатирует, что этот момент вовсе не обязателен, ибо уже одного лишь представления того действия, которое будет выполняться, достаточно, чтобы перейти к его реальному выполнению.

Этот так называемый базовый идеомоторный принцип может привести к впечатлению, что волевой акт в собственном смысле слова оказывается излишним, как это отчетливо демонстрирует часто цитируемый пример с вставанием с постели холодным зимним утром:

«Если можно делать обобщения на основе своего собственного опыта, то мы чаще всего встаем вообще без **всякой** внутренней борьбы или принятия решения. Мы неожиданно обнаруживаем, что уже встали. Происходит какой-то удачный провал сознания; мы забываем и о тепле, и о холоде; мы впадаем в какие-то мечтания, связанные с делами этого дня, и в ходе этих мечтаний у нас в голове вспыхивает идея: "Эй! Мне нельзя дольше разлеживаться здесь!" — идея, которая в это счастливое мгновение не пробуждает никаких противоречащих или сдерживающих ее предположений и в силу этого непосредственно порождает нужные двигательные результаты» (J[arnes]-^ 1890, р. 1132-1133).

Как ни убедительно этот пример подтверждает действенность идеомоторного принципа, он касается не волевого акта, а исключительно того момента времени, когда человек выполняет бесспорно нужное действие (а именно встает с постели зимним утром). Этот пример, напротив, указывает на возможное направление волевого процесса, на своеобразную «метаволю», которая заключается в том, чтобы привести намеченное действие к исполнению путем управления ходом представлений. Собственно, Джеймс уже предполагает существование мотивационных ме-тапроцессов (метамотивации), когда считает мотивационный процесс, состоящий во взвешивании различных альтернатив действия, управляемым двумя противоположными тенденциями: стремлением поскорее закончить колебания и страхом перед бесповоротностью принятого решения. Такого рода мотивационные и волевые метапроцессы мы обсудим в главе 6.

Кроме того, Джеймс выделил пять форм решений, маркирующих границу между мотивационным состоянием и волевым процессом; одна из этих форм связана с чувством напряжения, возникающим, когда все, что надо было выяснить, уже выяснено и все альтернативы представляются примерно равнозначными, но необходимо выбрать одну из них. Хотя Джеймс в отличие от своих немецкоязычных коллег и современников интересовался не тем, чем же в конечном счете является «воля», а тем, для объяснения каких типовых ситуаций следует привлекать понятие типа «воли», он реально занимался анализом всех проблемных областей мотивационно-психоло-гических исследований: мотивации, образования намерений и воли.

По всей вероятности, феномены воли потому столь долгое время просто описывались, что трудно было представить, как они, будучи явлениями «высшей» душевной жизни, могут быть подвергнуты экспериментальному исследованию, оказавшемуся столь успешным в области восприятия и памяти. Наконец, на рубеже XIX-XX вв. в трех различных местах были сделаны первые попытки экспериментального исследования воли. Две из них касались понимания с точки

зрения теории воли двух различных процессов действия. В первом случае речь шла об эксперименте с простой реакцией (L. Lange, 1888; Kiilpe, 1893), во втором — об ассоциативном процессе, связанном с поставленной перед испытуемым задачей (Muller, Pilzecker, 1900; Ach, 1905,1910). Третий же подход был связан с попыткой экспериментально вызвать волевой акт в ситуации, когда испытуемый должен был выбрать один из двух различных способов выполнения намерения (Michotte, Priim, 1910).

Уже самые первые прорывы экспериментальной психологии в областях восприятия, представления, научения и мышления, не связанные с психологией воли, давали основания признать волевой характер действий, когда речь заходила о программируемой заданием целенаправленности деятельности испытуемых. В своей «Истории экспериментальной психологии» Боринг (Boring, 1929) перечислил 12 различных объяснительных понятий, с помощью которых психологи того времени стремились отразить волевой характер деятельности испытуемых. В числе других в этот перечень входили следующие понятия: внимание, ожидание, подготовка, предрасположенность, установка, настройка, задание, инструкция, предетерминиру-ющая и детерминирующая тенденции (наряду с ассоциативной и персеверирующей тенденциями Г. Е. Мюллера).

В последние три десятилетия XIX в. эксперименты с реакциями были очень популярны. Им предшествовало открытие так называемого «личного уравнения», т. е. индивидуальных различий при определении времени прохождения той или иной звезды через перекрестие телескопа. Расхождения между различными наблюдателями не только обеспокоили астрономов, но и стимулировали многочисленные исследования и разработку новых методов наблюдения, после того как стало ясно, что первоначальные методы, основывавшиеся на «зрении и слухе» (слух требовался, чтобы слышать удары часов), приводили к осложнениям, обусловленным взаимодействием двух сенсорных систем. Поэтому голландский физиолог Ф. С. Дондерс (Donders, 1862) обратился к исследованию простых реакций, постепенно усложняя их последовательным добавлением других ментальных процессов, например процесса выбора: в этом случае даются два стимула и на каждый из них следует отвечать своей особой реакцией. Наблюдаемое при этом увеличение времени реакции по сравнению со временем простой реакции (когда есть только один стимул) объяснялось наличием дополнительного психического процесса, в данном случае — процесса выбора. Этот так называемый метод вычитания широко использовался в лаборатории Вундта для построения «ментальной хронометрии» (которая, кстати, снова стала играть большую роль в современной когнитивной психологии при анализе процессов переработки информации).

В 1888 г. ученик Вундта Людвиг Ланге поставил первый эксперимент по психологии воли, сам не вполне осознавая это. Он попросил своих испытуемых направлять внимание то на стимул, то на осуществление двигательной реакции. При этом выяснилось, что время реакции меньше в том случае, когда испытуемые обращают внимание не на стимул, а на саму двигательную реакцию. Это различие времени «сенсорной» и «мышечной* реакции Вундт объяснял тем, что лишь в случае сенсорной реакции стимул не только воспринимается, но еще и апперцепирует-ся. Поэтому экономия времени при мышечной реакции — около 0,1 с — должна
выражать длительность апперцептивного процесса, Однако такая ментальная хронометрия, построенная на «методе вычитания» Дондерса, приводила к многочисленным несоответствиям, на которые обратил внимание Кюльпе (Kiilpe, 1893) незадолго до переезда в Вюрибург. Кюльпе объяснил эти несоответствия тем, что в зависимости от задания, поставленного перед испытуемым, образуется та или иная предпспозиция, определяющая направление внимания в эксперименте Лан-ге и запускающая соответствующий психический процесс, и необходимо рассматривать не изолированные компоненты, которые просто складываются или вычи-таются, а течение всего процесса в целом.
Тем самым Кюльпе предложил теоретико-волевое объяснение, согласно которому цель, принятая испытуемым, управляет его деятельностью по выполнению задания в том числе и в тех областях, которые не подлежат непосредственному или вообще никакому волевому контролю.
То же, в сущности, объяснение было впоследствии сформулировано по отношению к основному предмету исследований Вюрцбургской школы — интроспективному анализу процесса мышления. Было установлено не только то, что существенные этапы процесса мышления протекают без каких бы то ни было умственных образов, по и то, что мышление при этом остается упорядоченным, ибо приводит к непосредственному возникновению решения поставленной задачи.
X. Уатт (Watt, 1905), один из участников Вюрцбургской школы, сделал весьма примечательное открытие. Он просил испытуемых находить к данному существительному (скажем, «птица») либо более общее понятие (например, «животное»), либо более частное (например, «воробей»). Интроспекцию, сопровождающую вы-полнение этой задачи, он с помощью «фракционирования» разделил на четыре периода. И именно третий период, в ходе которого происходит поиск нужного слова, давал наименьшее количество интроспективно выделяемого содержания. Отсюда Уатт заключил, что исходное намерение деятельности осознается лишь до тех пор, пока человек еще не усвоил инструкцию до конца. Далее же намерение эффективно управляет познавательными процессами испытуемого, действуя бессознательно и автоматически. Стоит добавить, что еще Г. Э. Мюллер (1850-1934) наряду с чисто ассоциативными тенденциями постулировал при объяснении течения представлений в ассоциативных экспериментах еще и «персеверативную» тенденцию. Иначе говоря, как только задание принимается, у испытуемого образуется соответствующая ему «установка».
Нарцисс Ах (Ach, 1905,1910), начавший свою академическую карьеру в 1900 г. у Георга Элиаса Мюллера в Геттингене и продолживший ее в Вюрцбурге, куда переехал в 1904 г., ввел в употребление термин «детерминирующая тенденция». Это понятие использовалось при объяснении результатов Уатта и других исследований по психологии мышления, например опытов Отто Зельца (Selz, 1913). Оно пришло на смену понятию «персеверативной тенденции», введенному учителем Аха Георгом Элиасом Мюллером. На основании измерения времени реакции и «систематической экспериментальной интроспекции» (искусно направляемой ретроспекции) Ах (Ach, 1905) указывал, что детерминирующие тенденции, не будучи осознаваемыми, руководят осуществлением намеченных целевых представлений как в мыслительных, так и в двигательных заданиях.
Большое значение имели опыты Аха по измерению силы воли. В своем весьма интересном эксперименте Ах (Ach, 1910) заставил силу ассоциации между двумя слогами, величина которой варьировалась в зависимости от количества повторений при заучивании, конкурировать с поставленной в инструкции задачей. Тем самым создавалась конкуренция между волевой тенденцией (намерением выполнить инструкцию) и привычной деятельностью. Если брала верх детерминирующая тенденция, побуждавшая к исполнению нового задания, это говорило о том, что «ассоциативный эквивалент» достигнут, иными словами, сила воли превысила силу ранее созданных ассоциативных связей. В ходе этого эксперимента наблюдалось увеличение времени реакции и довольно много ошибок. Причем многих испытуемых ошибки побуждали заново напоминать себе инструкцию. Ах проанализировал эти напоминания себе об исходном намерении и выделил четыре «момента» «первичного волевого акта», в том числе — отнесенность к Я в смысле «Я действительно хочу!» (более подробно мы обратимся к этому вопросу в главе'6).
Как было отмечено уже Зельцем (Selz, 1910), Ах исследовал не исходный волевой акт, но последующее напоминание себе о нем после неудачной попытки его реализовать. Несмотря на это, полученные результаты позволяли, казалось, объяснить детерминирующую тенденцию как часть намерения, управляющую действием. Кроме того, с помощью своего интроспективного метода Ах обнаружил, говоря современным языком, еще и волевые метапроцессы.
Нарцисс Ах занимался исключительно проблемами воли и не уделял внимания мотивации. Его можно считать действительным основоположником экспериментального исследования воли. Но, к сожалению, еще при его жизни это направление снова ушло в тень. Решающую роль в этом явно сыграл Курт Левин (1890-1947) — младший представитель тогдашней берлинской гештальт-теоретической школы Вольфганга Кёлера (1887-1967) и Макса Вертхаймера (1880-1943). Уже в своей диссертации он воспроизвел эксперимент Аха по измерению воли, несколько изменив его ход, и показал, что простая ассоциативная связь пары слогов, созданная частотой

повторения, сама по себе еще не вызывает никакой тенденции к воспроизведению — до тех нор, пока не появляется особая детерминирующая тенденция к воспроизведению.

Спор между Ахом и Левином, нашедший свое отражение также и в работах нескольких учеников Аха, необычайно сложен; вскоре он потерял свою актуальность и до сегодняшнего дня остается неразрешенным (см.: Heckhausen, Gotzl, в печати). Решающее значение для этого спора, в конечном счете, имела влиятельная работа Левина «Намерение, воля и потребность» (Lewin, 1926). В ней Левин весьма плодотворно рассмотрел некоторые аспекты концепции волевого акта Аха, связанные с представлениями о возможности действия и шагов по его осуществлению. Однако исходное целевое представление намерения он превратил в «квазипотребпость», находящуюся в связи с «истинными потребностями». Тем самым конкретно очерченные цели отдельных намерений стали мотивационнымп целями, допускающими различные конкретизации и генерализации (ср.: Heckhausen, 1987е). Проблема воли была превращена в проблему мотивации, которая и так уже доминировала над остальными линиями мотивационных исследований.

Это, однако, не помешало Левину разработать вместе со своими учениками экспериментальную парадигму «психологии действий **и** аффектов», которая больше подходит для объяснения проблем воли, а не мотивации и в этом отношении до сих пор еще не исчерпала своих возможностей. В этой связи следует упомянуть запоминание **и** возобновление незаконченных заданий (Zeigarnik, 1927; Ovsiankina, 1928), завершающую ценность замещающей деятельности (Lissner, 1933; Mahler, 1933), а также забывание намерений (Birenbaum, 1930).

Теперь мы переходим к третьей и последней попытке экспериментального исследования воли, предпринятой представителями Лувенской школы, основанной бельгийцем Альбертом **Мишоттом.** В 1905 и 1906 гг. Мишотт провел по одному семестру у Вундта в Лейпциге. После посещения в 1906 г. Вюрцбургского конгресса Немецкого психологического общества он провел многие месяцы в течение двух следующих лет в институте у Кюльпе, где познакомился не только с работами Аха, но и с немецкоязычными психологическими исследованиями того времени, которые стали для него «открытием» **(Michotte,** 1954). Уже в 1908 г. он, вместе с Е. Прюмом, закончил большое экспериментальное исследование волевого решения, изданное в качестве монографии лишь в 1910 г., поскольку его было необходимо перевести с немецкого (бывшего родным языком Прюма) на французский. Таким образом, независимо от исследований Аха, монография Мишотта **и** Прюма вышла в том же году (1910), что и анализ волевого акта Аха. Лувенским исследователям в отличие от Аха удалось вызвать волевой акт не после действия, а перед ним. Правда, и здесь действительное **намерение** — выполнить инструкцию экспериментатора — возникало заранее. Однако оставался открытым вопрос, какой из двух возможных способов выполнения задания следует выбрать — и в каждом задании это надо было делать на основе «серьезных мотивов» и как можно быстрее.

После принятия решения не ожидалось, что испытуемый будет выполнять действие, но проводилось подробное самонаблюдение за принятием волевого решения, длившимся 4-5 с. Авторы обнаружили определенную регулярность в течении фаз; так, наблюдалось взвешивание мотивов, задержка или пауза перед принятием решения, а затем разрешение напряжения ожидания и мышечного напряжения, когда после принятия решения место сомнения занимает определенность и, прежде всего, сознание действия. Именно в последнем авторы видели существенный признак волевого действия.

К сожалению, Мишотт не стал далее продолжать свои исследования по психологии **воли** (см. его обзор 1912 г.). Впоследствии он обратился главным образом к исследованиям **феноменальной** причинности. Традицию экспериментальной психологии воли, начатую Мишоттом и Ахом, продолжил в Англии Ф. Эвелинг (1875-1941), начавший свою исследовательскую карьеру в лаборатории Мишотта в Лувене. Он был, по всей очевидности, единственным, кто занимался этими проблемами за пределами континентальной Европы. Эвелинг (Aveling, 1926) предпринял также интроспективный анализ волевого акта. Его основную характеристику он видел в том, что субъект идентифицирует себя с мотивами предпочитаемой альтернативы действия. По существу, он подтвердил результаты, полученные Ахом и Мишоттом.

Для американской психологии характерным было то, что после феноменологического расцвета в трудах Уильяма Джеймса проблема воли если и рассматрива-
лась при случае, то уже в бихевиористской трактовке. Это относится, в частности, к книге Ф. У. Ирвина (Irwin, 1971) ***«Intentional behavior and motivation*** *—A cognitive view».* В ней убедительным образом доказывается, что наблюдатель, обладающий знанием о ситуации, действии и его исходах, может сделать вывод о выборе действия и тем самым о намерении действующего субъекта. Аналогичным образом в своем эссе *«From acts to dispositions»* Джонс и Дэвис **(Jones,** Davis, 1965) проанализировали **психо-логику,** в соответствии с которой наблюдатель делает выводы не о намерениях, а о личностных диспозициях, т. е. приписывает действующему субъекту мотивы (см. главу 13).

В Германии результаты исследований воли обобщил йоханнес **Линдворски** (1875-1939) (Lindworsky, 1923,3-е изд.). Как и Зельц (Selz, 1910), он, основываясь отчасти на наблюдениях, отчасти на повторном анализе результатов Аха, усомнился в том, что интенсивность волевого акта повышает качество реализации намерения; не интенсивность воли, а «поддержание актуальности задания во время его выполнения» и «отсутствие насильственного вмешательства какого-либо намерения» играют здесь решающую роль (Lindworsky, 1923, S. 94).

Из учеников Аха следует упомянуть также Хиллгрубера, Дюкера **и Мирке.** Хилл-грубер (Hillgruber, 1912) указал на существование так называемого «мотивационно-го закона трудности» в виде «участия воли в продолжении работы». Суть этого закона состоит в том, что если увеличивается трудность работы (перестановка слогов при очень кратком предъявлении), то улучшаются **и** средние результаты. Хиллгру-бер объяснил этот результат большим волевым напряжением. Дюкер (Diiker, 1931, 1975) продемонстрировал аналогичные результаты «реактивного повышения напряжения». В том же теоретико-волевом смысле следует понимать и более позднюю теорию целевой установки **Локе** (Locke, 1968), согласно которой с повышением целевой установки, как это ни парадоксально на первый взгляд, достигаются и лучшие результаты. Наконец, Мирке еще в 1955 г. написал книгу, в заглавии которой встречается слово воля: «Воля и достижения» **(Mieske,** 1955).

Это было последнее упоминание о воле на протяжении долгого периода. Но времена меняются (см; главу 6), и понятие воли вновь стало важным. Так, Куль (Kuhl, 1983) обнаружил индивидуальные различия в способности защищать реализуемое намерение от прочих конкурирующих намерений или от погружения в размышления о неудавшемся действии. Участвующие

в этом процессы он обобщил в понятии «контроль над действием». Тем самым если и не сам волевой акт, то волевая эффективность «детерминирующей тенденции» вновь вернулась в повестку дня психологических исследований. Теоретико-волевой аспект исследований Вюрпбург-ской школы снова стал актуальным. Это относится также, как мы увидим ниже, к «волевому акту», образованию намерений, переходу от мотивационной фазы к волевой и инициированию намеченного действия.

Разработка проблем в теории инстинктов

Мы уже отмечали, что еще Джеймс ввел инстинкт в качестве объяснительного понятия, но применял его к очень ограниченному числу форм поведения, отделяя от инстинкта чувства, привычки и, конечно же, волевые действия. Джеймс опреде-

лял инстинкт как «способность производить определенные законченные действия без предварительного плана и обучения» {James, 1890, v. П, р. 383). При этом он отмечал обязательность наличия раздражителя, который на основе имеющейся нервной структуры приводит в действие автоматически протекающее поведение. Вынужденное автоматическое реагирование на сложившуюся ситуацию хорошо иллюстрируется известным высказыванием о наседке;

«Наседке показалось бы, вероятно, диким само предположение, что в мире имеется существо, для которого гнездо, полное яиц, не является таким же привлекательным и весьма пригодным для длительного-времяпрепровождения объектом, каким оно является для нее» (ibid., р. 387).

В отличие от Джеймса работы Дарвина не оказали большого влияния на трактовку инстинкта Вундтом, который сближал инстинкт с побуждением и целенаправленным поведением. Согласно Вундту, инстинктивные действия восходят к более ранним, но со временем автоматизировавшимся волевым действиям.

Подлинным родоначальником исследования мотивации с позиций теории инстинктов был переехавший в США английский ученый Уильям Мак-Дауголл (1871-1938). В начале своего жизненного пути он находился под влиянием как континентальной психологии с ее интроспективным анализом феноменов воли, так и дарвинистского учения с его концепцией наследуемых поведенческих тенденций, Колеблясь между этими двумя направлениями, он был, пожалуй, наиболее влиятельным «стрелочником» англосаксонской психологии мотивации XX столетия. В своей широко известной книге 1908 г. (называвшейся «Введение в социальную психологию», но в действительности посвященной психологии мотивации и выдержавшей более 30 изданий) он выступил против анализа воли, проводившегося в рамках континентальной психологической традиции, в пользу теоретико-инстинктивного способа изучения этого явления. Тем самым он «перевел стрелку» с рельсов воли на рельсы мотивации. Во введении к своей книге 1908 г. он писал:

«Я просто подытожу работу, проведенную для решения этого вопроса в девятнадцатом веке, и сделаю это следующим образом. На протяжении этого века большинство представителей социальных паук принадлежали к двум партиям — с одной стороны стояли те, кто вместе с утилитаристами сводили все мотивы к поиску удовольствия и избеганию боли, с другой — те, кто, отказавшись от гедонистической доктрины, искали источник поведения в некоей смутной интуитивной способности, инстинкте или чувстве. К концу века доктрины обеих этих партий были сочтены ошибочными; однако никакой удовлетворительной замены им найдено не было, и большинство психологов не могли предложить ничего лучшего, чтобы заполнить эту пустоту, чем просто слово "воля" или фразы типа "тенденция идей к самореализации". С другой стороны, Дарвин в "Происхождении человека" впервые сформулировал действительную концепцию человеческих мотивов и показал тот путь, по которому мы должны идти, опираясь главным образом на методы сравнительной и естественной истории, если хотим прийти к более полному пониманию этих мотивов» (McDougall, 1908, p. 14).

Впрочем, Мак-Дауголл исключил волю не полностью. Он посвятил ей целую главу своей книги, в которой речь идет о том, как в случае конфликта мотивов не оказаться во власти простого гедонизма, что неизбежно вытекало из дарвинистского взгляда и подлежало критике. Полемизируя с Вундтом и Джеймсом, он отказался от подавления конкурирующего мотива в качестве принципа волевого решения в пользу усиления одного из двух конкурирующих мотивов посредством добавочного импульса, исходящего из мотивационной системы самоуважения *(system of self-regarding sentiment).* Комментируя проблему принятия решения, он определял волю

«как поддержку или подкрепление желания или когнитивного элемента импульсом, исходящим из системы чувства самоуважения е- (1908, р. 249).

Итак, при рассмотрении функции решения, приписываемой мотивационной системе самоуважения, позиция Мак-Дауголла совпадает с центральным пунктом психологии воли Аха и Мишотта; тесной связью воли с Я. Правда, это осталось единственной точкой их соприкосновения. Многочисленные направления психологии Я, возникшие с тех пор и играющие сегодня очень большую роль (см. главу 15), рассматривают Я главным образом в контексте процессов мотивации, но не воли.

«По сути, Мак-Дауголл был неудовлетворен интроспективными исследованиями сознания своего времени. Он хотел изучать реальные действия и поступки людей, опираясь при этом на надежные филогенетические основы поведения, которые он видел в инстинктах. Определял он их следующим образом: "...наследуемая или врожденная предрасположенность, определяющая способность ее обладателя воспринимать и обращать внимание на определенный класс объектов, эмоционально возбуждаться конкретным качеством одного из таких объектов и действовать по отношению к ному конкретным образом или по крайней мере испытывать побуждение к такому действию"» (McDougall, 1908, р. 25).

Подобное толкование достаточно сложно. Инстинкты врождены, они обладают побудительной (энергетический аспект) и управляющей функциями, они содержат в упорядоченной последовательности процессы переработки информации (познавательный аспект), эмоционального возбуждения (эмоциональный аспект) и готовности к моторным действиям (двигательный аспект). Мак-Дауголл первоначально составил список из 12 инстинктов, а Затем несколько расширил его (подробнее см. главу 3). Позднее он заменил «инстинкты* менее определенным понятием «склонности» *(propensities),* уже не сводившимся к представлению о стереотипном протекании действий. Его содержание в основном определялось тенденцией к целенаправленной активности;

«Склонность определяется предрасположенностью, функциональным единством общей душевной организации, и именно последняя, будучи возбужденной, порождает активную устремленность, усилия, импульс или энергичные движения к некоей цели» (McDougall, 1932, р. 118).

Появлению работы Мак-Дауголла 1932 г. предшествовала известная дискуссия 20-х гг. об инстинктах, одна из немногих крупных дискуссий, которые когда-либо широко велись в психологии. Начало этой дискуссии положил Уотсон, еще в 1913 г. выдвинувший требование ограничить психологию исследованием того, что можно зарегистрировать при внешнем наблюдении. Широкое распространение теории инстинктов Мак-Дауголла привело к тому, что многие психологи объясняли всевозможные виды поведения только соответствующими инстинктами. Бернард, пересмотревший в 1924 г. литературу, посвященную инстинктам, обнаружил не менее
14 046 определений этого термина! Нельзя не согласиться с его мнением, что при столь неоднозначном употреблении слова легко впасть в ошибку «порочного круга», и в этом случае понятие потеряет свое объяснительное значение.
Мак-Дауголл выступал против такого расширения исследования инстинктов, его окончательный перечень содержал не более 18 **«склонностей»** (McDougall, 1932). Через несколько лет дискуссия об инстинктах, так и не приведшая **к** ясному решению, перестала вызывать интерес (см.: Krantz, Allen, 1967). Влияние **Мак-Дау-**голла наиболее сильно сказалось в двух заметных областях исследований мотивации. Во-первых, его работы дали новый импульс развитию проблемы в русле теории личности, обосновав необходимость включения в понятие личности тех или иных мотивационных характеристик. Показательны в этом отношении теория черт Оллпорта (Allport, 1937), выполненные в Германии работы Лерша (Lersch, 1938), а также исследования Мгоррея (Murray, 1938), чьи взгляды типичны для представителя психологии мотивации в узком смысле.
Во-вторых, Мак-Дауголл способствовал разработке серьезного функционального анализа инстинктов, заложил основы сравнительного изучения поведения животных (этологии). Заслуга же осуществления такого анализа принадлежит прежде всего Конраду Лоренцу (Lorenz, 1937; 1943), критиковавшему положения теории инстинктов Мак-Дауголла за их неопределенность и ограничившему понятие инстинктивного поведения врожденными двигательными координациями, т. е. инвариантными звеньями, присутствующими в цепи целенаправленного поведенческого акта вплоть до «завершающего действия». Именно это последнее звено является инстинктивным действием в узком смысле слова, оно управляется центральной нервной системой всегда одинаково и жестко. «Завершающее действие», если можно так сказать, разрешается через «врожденный пусковой механизм». Предшествующие же звенья могут изменяться в соответствии с характеристиками ситуации, и чем ближе звено к началу акта, тем более оно подвержено научению, особенно начальная фаза, так называемое поисковое поведение. Было установлено, что для определенных инстинктивных действий (таких, как следование за предметом у серых гусят во время короткой сенситивной фазы в раннем онтогенезе) любой объект может стать побуждающим ключевым раздражителем («запечатлеться»).
Интенсивное изучение некоторых видов животных позволило выявить ключевые раздражители, которые приводят в действие определенные инстинкты. Если же эти раздражители долго не появляются, инстинктивные последовательности поведенческих актов могут протекать **и** без них как так называемые «холостые действия».
Результаты исследований позволили выделить две характеристики инстинктивных поведенческих актов; во-первых, их стереотипность **и** независимость от научения, во-вторых, задействованность в их возбуждении внутренних процессов, проявляющихся в виде готовности, которая со временем возрастает. Механизм действия внутренних процессов Лоренц (Lorenz, 1950) представил в виде «психогидравлической» модели мотивационного процесса (которая, впрочем, близка ранним взглядам Фрейда (Freud, 1895)). Каждому инстинкту Лоренц приписывал специфичную для данного действия энергию, которая постоянно возобновляется
и заполняет некий резервуар. В противовес прежним взглядам, согласно которым инстинктивное действие всегда следует за внешним раздражителем, Лоренц утверждал, что протекание определенных инстинктов **вообще** не требует наличия внешних ключевых раздражителей («реакции в пустоту»).
Николаус Тинберген (удостоенный, как и Лоренц, в 1973 г. Нобелевской премии в области медицины), продолжавший и развивавший положения Лоренца, определяет инстинкт следующим образом:
«Я хотел бы предварительно **определить инстинкт как иерархически организованный**
нервный механизм, который восприимчив к некоторым подготавливающим, запускающим и направляющим импульсам как внешней, так **и** внутренней природы и который реагирует на эти импульсы координированными движениями, способствующими сохранению индивида и вида* (Tinbergen, 1951, p. 112).
«Механизму» здесь противопоставляются «импульсы», которые выполняют собственно мотивирующую функцию, т. е. активизируют инстинкты.
Этология стоит в стороне от психологии мотивации. Однако она вновь и вновь привлекает внимание ученых, занимающихся вопросами мотивации. Интерес к ней связан прежде всего с двумя проблемами. Во-первых, с этологической критикой лабораторного эксперимента по психологии научения, поскольку исследуемые животные помещаются во время такого эксперимента не в естественное для них окружение, а в искусственную обстановку, сильно ограничивающую возможности животного. Во-вторых, с многочисленными попытками использовать данные этологии при объяснении поведения человека (Eibl-Eibesfeldt, 1973, 1984). Критику со стороны психологии мотивации вызвали уже попытки Лоренца (Lorenz, 1966) распространить на человеческое поведение понимание агрессии, как оно представлено в теории инстинкта (см. главу 10). Основываясь на своей психогидравлической модели энергии инстинкта, Лоренц утверждает, что в организме человека постоянно вырабатывается один из видов энергии агрессии. Если эта энергия время от времени не разряжается в безвредной, замещающей агрессивность активности, ее накопление может стать опасным. (Более подробное освещение трактовок инстинкта в этологии можно найти в работах: Cofer, Appiey, 1964; Eibl-Eibesfeldt 1975; Hess, 1962; Hinde, 1974.) Критическое рассмотрение истории экспериментального изучения животных в

лаборатории и влияния на эти изыскания трудов Дарвина осуществил Бойс (Воусе, 1976). Современная этология объясняет соответствие поведения тем или иным особенностям ситуации с помощью нейрофизиологических конструктов и моделей (которые отчасти имеют формальный системно-теоретический характер).

Теоретико-личностное направление разработки проблем мотивации

В рамках исследований личности ученые подходят к проблеме мотивации исключительно в аспекте психологии человека. При этом мотивация трактуется либо как ключ к описанию и более глубокому пониманию личности и индивидуальных различий (линия психологии личности), либо как процесс, которым объясняется актуальное поведение и лишь отчасти связанные с ним индивидуальные различия (линия психологии мотивации, а также когнитивной психологии).

Основоположником этого направления был, как мы уже говорили, Зигмунд Фрейд (1856-1939). Усилия Фрейда были направлены на объяснение казавшихся непонятными поступков, для чего использовалось клиническое наблюдение, а также методика провоцирования и истолкования странных, необычных содержаний сознания. Он был убежден, что выявил скрытые, неосознанные процессы, которые управляют деятельностью и определяют содержание сознания. Фрейд видел в «бессознательном» непрерывную динамику конфликтующих между собой влечений, которые не только получают свае завуалированное выражение в поведении и сознательном переживании, но и дают нам ключ к объяснению деятельности.

Взгляды Фрейда пронизаны биолого-эмпирическим детерминизмом Дарвина, подтверждение которому австрийский ученый усматривал в успехах медицины своего времени. Душевную жизнь уже нельзя было объяснять с помощью элементарного интроспективного анализа содержания сознания, чем занималась современная ему психология. Следовало вскрыть ту биологически-витальную динамику влечений, которая лежит в основе поведения всех живых существ. В этом и состоят, собственно, действующие в неразрывной последовательности психические процессы, т. е. бессознательное. В потоке сознания бессознательные процессы не составляют исключения, напротив, содержание сознания представляет собой фрагментарное и видоизмененное производное от непрерывной деятельности бессознательного. В основе такой деятельности лежит не пассивное реагирование организма па воздействия окружающей среды, а активная, направленность, силы и конфликты, присущие живому существу. В данном случае на Фрейда если и оказала влияние современная ему психология, то, скорее всего, это была концепция Франца фон Брентано, которого Фрейд мог слушать в Вене. Брентано в отличие от Вунд-та видел движущие силы душевной жизни в интенционально направленных на предметы «актах». Представители Вюрцбургской школы, к которым примкнул Ах, также все больше склонялись к этой точке зрения и оспаривали правомерность позиции Вундта.

Анализ истерии и других неврозов нужен был Фрейду не только для того, чтобы раскрыть влияние бессознательных процессов, но и для того, чтобы выявить их, «ввести в сознание», И если сначала он пользовался гипнозом, то позднее этот метод сменило толкование сновидений (Freud, 1900) и свободных ассоциаций. Единственное, что не изменилось, — остроумные рассуждения, связывавшие (вполне в духе психологии поведения) исходные условия с последующими событиями через различные гипотетические промежуточные процессы. Фрейд проявлял при этом большую гибкость мышления и искреннюю готовность к коррекции своих взглядов.

Теория мотивации в ее окончательном виде была сформулирована Фрейдом только в 1915 г. в труде «Влечения и их судьбы», хотя основные положения уже можно найти в вышедшем в 1895 г. «Проекте психологии». Согласно этой теории, «психический аппарат» должен прежде всего справляться не с внешними, а с внутренними раздражителями, от которых нельзя уклониться, так как они возникают в самом организме. Потребности той или иной части организма постоянно порождают энергию раздражения, которая аккумулируется и от которой требуется «избавиться».

«Нервная система — это аппарат, функцией которого является устранение **накопившегося раздражения, снижение его до** возможно более низкого уровня, а если бы это было реально — то **и** поддержание в организме полного отсутствия такового» (1915, S.213).

О фрейдистской теории мотивации дает представление модель редукции влечения (она близка уже обсуждавшейся **отологической** модели, и, как мы увидим впоследствии, с ней же в своей основе связана линия психологии научения, к которой относятся ассоциативные исследования мотивации). Модель редукции влечения построена на гомеостатическом и гедонистическом представлениях. Согласно первому из них, организм в тем более уравновешенном состоянии, чем ниже уровень накопившегося раздражения. Согласно второму, всякое снижение этого уровня сопровождается чувством удовлетворения, всякое повышение — чувством неудовлетворения. Иными словами, активность психического аппарата подчинена принципу удовольствия—неудовольствия *(Lust-Unlust'Prinzip).*

Понятие «влечение», по Фрейду, отражает двойственность тела **и** духа, объединяет между собой органическое (а именно энергию) и психическое (аффект) представления. Кроме того, в каждом влечении различаются четыре аспекта. Фрейд пишет: «Если мы от биологического начала перейдем к рассмотрению душевной жизни, то "влечение" явится мам как понятие, пограничное между душевным и соматическим, как психическая **представленность раздражений, имеющих внутреннее телесное происхождение** и распространившихся в область души, как мера необходимой работы, которая налагается на душевное вследствие его связи с телесным.

Уточним некоторые термины, которые употребляются в связи с понятием влечения: напряжение, цель, объект, источники.

Под напряжением пленения понимают его моторный момент, сумму сил или меру усилий, которой оно соотиетствуст.

Целью влечения всегда является удовлетворение, которое может быть достигнуто только путем устранения раздраженного состояния источника влечения.

Объект влечения — это то, в чем или посредством чего влечение может достигнуть своей цели. Это наиболее изменчивый компонент влечения, связанный с ним не происхождением, а лишь пригодностью для его удовлетворения.

Под источником влечения понимают тот соматический процесс в органе или части тела, раздражение от которого представлено в душевной жизни как влечение» (1915, S. 214-215).

Как уже отмечалось, душевная жизнь в понимании Фрейда — это динамика конфликтов; именно поэтому ему близки дуалистические принципы, свидетельством чего является его классификация мотивов. Над классификацией Фрейд работал постоянно, но не стремился завершить ее. И если в сочинении 1915 г. он противопоставил потребности Я или «самосохранения» (например, потребность в пище) и сексуальные влечения (либидо), то позднее, под впечатлением событии

Первой мировой войны, он заменил первые на потребности в агрессии. Однако его основные исследовательские интересы всегда были сосредоточены на очень широко трактуемых сексуальных влечениях. В заключительный период своего творчества Фрейд пришел к противопоставлению антагонистических влечений: жизни (эрос) и смерти (танатос).

Мы не будем в этой работе воспроизводить все, подчас весьма спекулятивные, теоретические построения Фрейда. Ограничимся лишь рядом важнейших положений его теории, теми из них, которые оказали влияние на дальнейшее развитие исследований мотивации.

Первое. Влечения могут проявлять себя по-разному. Если при большой интенсивности влечения отсутствует объект, **необходимый** для его удовлетворения, то не осуществившиеся желания'входят в сознание в виде представлений о прежнем удовлетворении влечения. Это положение оказало решающее влияние на более поздние попытки измерения мотивации (Murray, 1938; McClelland et al., 1953). Влечения могут смещаться на другие объекты, они могут сублимироваться (т. е. внешне направляться на несексуальные цели) и, наконец, вытесняться. В последнем случае они оказывают скрытое влияние на переживания (проявляется в содержании сновидений) или на поведение (проявляется в ошибочных действиях или невротических нарушениях).

Второе. В теоретических построениях Фрейда душевная жизнь, понимаемая как постоянный конфликт противоречивых тенденций внутри личности, предстает в виде иерархии трех механизмов. Поиску удовлетворения Оно противостоит моральный контроль Сверх-Я, а примирением их через достижение компромисса занимается механизм приспособления к реальности Я.

Третье. Взрослая личность есть результат истории влечений, причем особое значение имеет детство. Препятствия, возникающие на пути удовлетворения влечений, особенно в раннем детстве, имеют серьезные последствия и причиняют сильный ущерб способности человека работать и любить. С помощью психоаналитических терапевтических приемов причины нарушений развития, коренящиеся в раннем детстве, могут быть выявлены и в какой-то степени устранены.

Четвертое. Развитие влечений проходит несколько психосексуальных фаз в соответствии со сменой так называемых эрогенных зон (чувствительных участков кожи вокруг различных отверстий на теле). На каждой из фаз доминирует определенная эрогенная зона, ее раздражение доставляет максимальное чувственное удовлетворение. Порядок смены эрогенных зон следующий: рот (оральная фаза: сосание, глотание, кусание), задний проход (анальная фаза: выделения кишечника), половые органы (фаллическая и генитальная фазы: мастурбация, гомосексуальные и гетеросексуальные половые связи). Развитие влечения может задержаться на одной из фаз (явление фиксации). Травмирующие переживания могут отбросить развитие на более ранние стадии (регресс).

Пятое. Ход развития влечений подобен развитию действия в драматической пьесе для трех персонажей: супружеской пары и любовника. В роли последнего выступает ребенок, который стремится к сексуальным отношениям с родителем противоположного пола (эдипов комплекс) и наталкивается при этом на сопротивление и угрозы со стороны родителя одного с ним пола. При нормальном развитии конфликт разрешается путем идентификации с родителем одного с ребенком иола. Это разрешение ведет к усвоению уже в раннем детстве моральных норм, отождествляемых с одним из родителей, и тем самым к образованию совести Сверх-Я как механизма, контролирующего поведение личности.

Три последних положения о значении раннего детства в развитии влечений, о возможных опасностях на пути этого развития и о социализирующем влиянии личностных взаимодействий в семье до сих пор заметно сказываются на теории и исследованиях в области развития личности и генезиса мотивов. Статично-описательный анализ компонентов в исследовании мотивации благодаря Фрейду был дополнен динамическим аспектом рассмотрения вопроса. Детальную оценку произведений Фрейда и их значения для развития теории мотивации дал Рапапорт (Rapaport, 1959,1960). Томан (Toman, 1960a, b) осуществил дальнейшую разработку психоаналитической теории мотивации, прежде всего таких ее аспектов, как периодизация, развитие и история мотивов.

Разумеется, в начале XX столетия существовали личностно-теоретические учения и вне рамок психоанализа, в так называемой «академической психологи», как говорили психоаналитики. Здесь можно снова упомянуть Аха (Ach, 1910), который довольно опрометчиво связывал индивидуальные различия, наблюдавшиеся в его экспериментах по психологии воли, с типами темперамента.

Более успешным и влиятельным в качестве теоретика личности был Курт Левин (1890-1947), причем не в смысле дифференциальной психологии, а в общепсихологическом смысле. Как уже было сказано, Левин еще в своей диссертации обратился к исследованиям Аха и критически пересмотрел его анализ волевого акта. Не приняв аховского понятия детерминирующей тенденции, Левин позднее стал говорить (Lewin, 1926) о «квазипотребностях». Может показаться, что эта перемена понятия не должна изменить обозначаемого этим понятием содержания. Однако, оглядываясь назад, мы должны сделать вывод, что вместе с понятием изменилось и анализируемое содержание. Подразумеваемое понятием «детерминирующая тенденция» волевое содержание превратилось в проблему мотивации, или, точнее говоря, различие мотивационного и волевого содержания снова исчезло из виду и остается затушеванным вплоть до сегодняшнего дня.

Вместе со своими учениками Левин предпринимает многочисленные исследования по «психологии действий и аффектов». Некоторые из его экспериментальных парадигм до настоящего времени сохранили свое значение стандартных процедур исследования мотивации. Прежде всего это относится к анализу уровня притязаний (Hoppe, 1930; Jucknat, 1938). Некоторые из этих вопросов, как, например, проблема замещающей деятельности,

были непосредственно связаны с положениями теории Фрейда. Вероятно, влияние Фрейда было более значительным, чем это признает сам Левин, критиковавший объяснение Фрейдом поведения через анализ событий прошлой жизни.

В отличие от Фрейда Левин стремился объяснить поведение, исходя из возникшего на данный момент актуального поля психологических сил. В своей теории поля он сравнивает психологические силы с векторами, исходящими от объектов и областей окружающего мира и обладающими побудительным характером (валентностью). Эти силы воздействуют на личность и определяют ее поведение. Положения теории ноля Левин пытался изложить с помощью топологических (позднее «годологических») понятий. Еще до создания теории поля как теории окружающей среды и помимо нее Левин разработал модель, в которой мотивация личности была представлена в виде скопления отдельных центральных и периферийных

областей (глубинных или поверхностных слоев). Каждая область представляет потребность или квазипотребность. В зависимости от состояния потребности (например, при возобновлении действия, оставшегося незавершенным) такая область представляет собой более или менее напряженную систему, стремящуюся разрядиться через исполнительные функции (например, моторику). Динамические **Представления** такого рода близки воззрениям Фрейда хотя бы тем, что общим основополагающим принципом мотивации и для Фрейда, и для Левина было восстановление нарушенного равновесия.

Деятельность, по Левину, является функцией личности и воспринимаемого окружения: V=/(P,V). Тем самым он (Lewin, 1931b), возможно, впервые сформулировал принцип взаимодействия личности и ситуации (см. главу 1). Правда, в дальнейшем его больше интересовало влияние изменений в ситуации на протекание деятельности, чем действие межличностных различий.

Посредством своей теории поля, излагаемой в терминах динамики, Левин стремился дать обобщенный «моментальный снимок» действия сил психологической «совокупной ситуации» (так называемого жизненного пространства). В эту ситуацию включены не только личность, но и воспринимаемое ею окружение, а деятельность выводится из игры сил как суммарный вектор. Дальнейшей разработке и дифференциации положений теории поля препятствовало, конечно, отсутствие конкретных измерительных методов, которые бы реально выявили и зафиксировали напряжения, силы, направления, валентности, области и расстояния.

Хотя теория поля Левина (Lewin, 1936:1963) как конкретная модель не имела большого влияния, его настойчивость при разработке понятий (например, побудительности) и при установлении отношений между функциями, его анализ ситуационных сил, который был расширен до типологии конфликтов, и в первую очередь создание разнообразных экспериментальных парадигм (таких, как уровень притязаний), сыграли большую роль в дальнейшем исследовании феноменов мотивации.

Работы Левина оказали влияние на различные направления изучения мотивации: на теории научения (через Толмена), на теории личности (через Оллпорта), но об этом речь пойдет дальше. Труды Левина имели большое значение и для формирования взглядов представителей психологии мотивации в узком смысле, а именно для исследования мотивации в теории личности: Мюррея — в 1930-е гг., Аткинсона — в 1950-е гг., Врума — в 1960-е гг.

Линия психологии мотивации в узком смысле

Начнем с рассмотрения работ Врума, так как именно в них, несмотря их на более позднее по сравнению с исследованиями Мюррея и Аткинсона появление, непосредственно прослеживается влияние Левина (а также Толмена). К началу 1960-х гг. накопилось большое количество данных по психологии труда: об удовлетворенности работой, ее выполнении и т. п. Так называемая теория инструментальности Врума (Vroom, 1964) была попыткой внести ясность в этот набор фактов. Основная мысль теории настолько очевидна, что можно лишь удивляться тому, почему она столь долго оставалась невысказанной. Действия и их результаты, как правило, имеют ряд последствий, которые выступают для субъекта как обладающие

большей или меньшей привлекательностью. Последствия действия предвосхищаются и мотивируют деятельность. Другими словами, деятельность направляется инструментальностью, в силу которой наступают желательные и не наступают нежелательные последствия.

, Показательно, что эта простая мысль до сих пор игнорируется в лабораторных исследованиях по психологии мотивации. Ведь действия испытуемого в лабораторном эксперименте лишены для него последствий (за исключением того факта, что испытуемые могут помочь руководителю эксперимента или науке добыть новые сведения или они получат за свое участие небольшую плату). В реальных же жизненных ситуациях, таких как профессиональная деятельность, многое зависит от собственных действий индивида и их результатов.

Согласно теории инструментальности, в первую очередь необходимо выявить индивидуальные валентности (побудительность, по Левину) субъективно возможных последствий действий и умножить их на так называемый показатель инструментальности. Показатель характеризуется степенью ожидания того, что результат действия будет иметь или исключать соответствующие последствия (во втором случае инструментальность негативна). В сумме произведения валентности и инструментария каждого следствия дают общую инструментальную валентность возможного результата действия, который мотивирует действие, если субъективная вероятность успеха в достижении его цели достаточно велика. Таким образом, теория инструментальности Врума представляет собой детализацию модели ожидаемой ценности, намеченной в общих чертах Левином и Толменом (Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944; Tolman, 1932).

Ключевой фигурой в исследованиях мотивации в рамках теории личности является другой представитель психологии мотивации в узком смысле — Мюррей, поскольку именно в его работах были объединены взгляды Дарвина, Мак-Даугол-ла **и** прежде всего Фрейда. В своей книге 1938 г. «Исследования личности» Мюррей, сблизив понятие потребности с психоаналитическим пониманием проблемы, содержательно отграничил друг от друга около"36 различных потребностей (см. главу 3), определил соответствующие потребностям побудительные условия ситуации (так называемое давление ситуации), построил многочленную таксономию релевантного мотивации поведения, разработал опросники (или шкалы оценок) для выявления индивидуальных различий в мотивах и апробировал их благодаря помощи 27 сотрудников, применявших при работе с испытуемыми не только эти опросники, но и интервью, клинические тесты, экспериментальные исследования (уровня притязаний) и т. д.

Тем самым Мюррей подготовил почву для прорыва, осуществленного в 1950-х гг. Мак-Клелландом и Аткинсоном. Им

удалось более четко выделить один мотив — мотив достижения; кроме того, они на основе ТАТ («Тематического апперцептивного теста») Мюррея разработали и валидизировали методику измерения индивидуальных различий. Возможность заранее выявить индивидуальные различия мотивов открыла путь интенсивным исследованиям, охватившим разнообразные проблемы мотивации. Наряду с мотивом достижения были выделены и измерены Другие мотивы — такие, как аффилиация и власть. Более подробно об этом речь пойдет в следующих главах.

Мак-Клелланд был учеником Халла, виднейшего теоретика научения. Это об стоятельство оказалось решающим для дифференциации потребности, понимавшейся прежде в исследованиях мотивации в рамках теории личности как нечто единое. Левин понимал под «потребностью» существующую на данный момент силу (или некоторую напряженную внутриличностную систему); возникновение этой силы или ее диспозициональный характер его не интересовали. Для Мюррея потребность была, скорее, устойчивой величиной, характеризующей **индивидуальность** (в смысле определения мотива). Мак-Клелланду также не удалось создать теорию, которая бы, как позднее теория **Аткинсона** (Atkinson, 1957, 1964), позволила четко разделить мотив **и** мотивацию, но он ближе других **исследователей** подошел к созданию такой теории, объединив элементы теории ассоциаций, концепции ожидания и гедонистический принцип. О близости этой позиции **к** взглядам Халла можно судить по определению мотива, данному Мак-Клелландом в его работе 1951 г.

«Мотивом становится сильная аффективная ассоциация, характеризующаяся предвосхищением целевой реакции и основанная на прошлой ассоциации определенных признаков с удовольствием или болью» (McClelland, 1951, p. 466).

Два года спустя Мак-Клелланд (McClelland et al., 1953) добавил к своей теоретической схеме еще один заимствованный из психологии восприятия компонент: модель уровня адаптации Хелсона (Helson, 1948). Объединение этих положений должно было, по мысли Мак Клелланда, создать психологическую основу для изучения развития мотивов в течение жизни. Главная мысль состоит в следующем. Организм имеет некоторый (частью психофизически заданный, т. е. не приобретенный в ходе научения) уровень адаптации к раздражителям различных классов или к особенностям ситуации, которые воспринимаются как «нормальные» **и** нейтральные. Отклонения от этого уровня адаптации переживаются как эмоционально положительные события, пока они не переходят известного предела, за которым они уже сопровождаются нарастающим неудовольствием. В ходе развития такие аффективные состояния и их смена оказываются связанными с требованиями и условиями конкретных ситуаций, которые при повторении вновь вызывают нечто из первоначальной аффективной ситуации. Таким образом, мотивация понимается как воссоздание некоторого уже пережитого ранее изменения в вызывающей аффект ситуации.

Мак-Клелланд пытался охватить в своем определении мотива три параметра мотива и мотивации: это — генезис мотива, мотив как приобретенная индивидуальная диспозиция и возбуждение мотива как актуальная мотивация. Вследствие этого определение, сформулированное Мак-Клелландом **и** его соавторами (McClelland, Atkinson, Clark, Lowell, 1953, p. 28), оказалось довольно сложным.

«Наше определение мотива таково: мотив представляет собой воссоздание по ключевым признакам изменений в аффективной ситуации. Слово "Воссо3flaf me" в этом

определении указывает на то, что произошло предварительное научение. В нашей системе представлений все мотивы являются приобретенными. Основная идея состоит в следующем: определенные стимулы, или ситуации, вызывающие рассогласования между ожиданиями (уровень адаптации) и восприятием, служат источниками

первичного, ненаучаемого аффекта, который но своей природе либо **позитивен, либо**

негативен. Ключевые признаки ассоциируются с такими аффективными состояниями, и их изменения фиксируются, в силу чего условия, к ним приводящие, **делают** возможным воссоздание состояния (A^1), возникшего из **первоначальной аффективной** ситуации (А), по не идентичного ей».

>то определение, преследующее одновременно несколько целей и представляющее собой объединение многочисленных постулатов, из-за своей громоздкости не смогло существенно повлиять на дальнейшие исследования мотивации, проводившиеся главным образом Аткинсоном, который начинал свою профессиональ-**кукддеятельность** в качестве сотрудника Мак-Клелланда. Прежде всего следует отметить, что из постулата «рассогласования», хотя и получившего дальнейшее теоретическое развитие, не последовало никаких выводов (см.: Peak, 1955; **Heckhausen,** 1963b). Лишь в последнее время значение этого принципа стало возрастать, прежде всего в объяснении так называемого самоподкрепления (см. главу 15), зависящего от расхождения между результатом действия и индивидуально значимым стандартом (ценностными нормами).

В отличие от Аткинсона, интересовавшегося проявлениями мотивации в актуальной ситуации, Мак-Клелланд больше занимался индивидуальными различиями и генезисом мотивов, а также их следствиями. Этот характерный для психологии личности подход нашел выражение в примечательном анализе развития мотивации на протяжении определенной исторической эпохи, позволив установить связь изменения мотивов с экономическими и политическими сдвигами (McClelland, 1961, 1971, 1975). Национальные и исторические особенности мотивов выявлялись с помощью содержательного анализа литературных источников. Среди других работ Мак-Клелланда и его коллег следует отметить качественный анализ мотивации личности предпринимателя, а также создание программ по изменению и коррекции мотивов (McClelland, 1965a, 1978; McClelland, Winter, 1969).

Напротив, разработанная Аткинсоном крайне формализованная мотивацион-ная «модель выбора риска» (Atkinson, 1957; 1964), как никакая другая, стимулировала исследования в области мотивации и определяла их направленность в течение двух последних десятилетий (см. главы 5 и 8). Аткинсон, с одной стороны, уточнил среди постулатов Мак-Клелланда содержание компонента ожидания, определив его как субъективную вероятность успеха, т. е. достижения цели (Дц), а с другой — связал его с привлекательностью успеха (Пу). Для определения результирующего произведения (Дц х Пу) он воспользовался теорией результирующей оценки, разработанной в начале 40-х гг. учениками Левина Эскалоной (Escalona, 1940) **и** Фестингером (Festinger, 1942b) для объяснения динамики поведения в зависимости от уровня притязаний. Эта теория представляла собой конкретизацию так называемой теории «ожидаемой ценности», которая в те же годы и независимо от психологических исследований возникла как теория решений, предсказывающая выбор потребителем тех или иных товаров (von Neumann, Morgenstern, 1944) или денежные ставки в тотализаторах (Edwards, 1954). Согласно этой теории, произведение ожидания и ценности соответствует максимальной субъективно ожидаемой пользе. Именно этим **и** должен руководствоваться в своих решениях рационально мыслящий человек.

Но все ли люди, принимая решения, ведут себя абсолютно рационально? Аткинсон (Atkinson, 1957) сделал существенный шаг вперед, когда'стал учитыва/гь индивидуальные различия мотивов. В формулу вероятности

успеха и побуждения к нему он добавил еще одну, уже диспозициональную переменную — мотив достижения успеха (Му). Так возникла формула Аткинсона, его модель выбора рирка (Atkinson, Feather, 1966). Она позволяет предсказать актуальную мотивационную тенденцию стремления (Тс),«если известны мотив действующего субъекта, вероятность достижения успеха при сложившихся в данной ситуации возможностях действия и соответствующая привлекательность успеха:
Тс-.МухДцхПу.
В качестве составной части этого выражения (произведение мотива и привлекательности цели) можно, впрочем, выделить уже известное из истории психологии левиновское понимание побудительности (валентности).
Формула, аналогичная вышеприведенной, была предложена для тенденции избегать неуспеха: мотив избегания неуспеха умножается на вероятность и неуспеха — на привлекательность неуспеха, С помощью вычитания тенденции избегания из тенденции стремления можно получить результирующую тенденцию.
Модель выбора риска до сих пор оказывает стимулирующее влияние на исследования мотивации (см.: Heckhausen, Schmalt, Schneider, 1985). Ее плодотворность объясняется тем, что в ней учитываются индивидуальные различия в мотивах. Правда, сам Аткинсон преимущественно занимался проблемой смены и возобновления мотивации. Эта проблема восходит к Фрейду, к его ^исследованиям проявления при возобновлении деятельности неосуществленной мотивации. Аткинсон включил такую остаточную мотивацию в свою формулу в виде «инерционной тенденции» (Atkinson, Cartwright, 1964).
В книге, написанной в соавторстве с Берчем (Atkinson, Birch, 1970; см. также: Atkinson, Birch, 1978), Аткинсон несколько переориентировал свои исследовательские интересы: от анализа мотивации отдельных «эпизодических» действий к решению вопроса о том, почему одна мотивация перестает, а другая начинает определять деятельность. Его интересы сосредоточились, если можно так сказать, на точках сочленения непрерывного потока активности (см. главу 15). В этой новой области Аткинсон разработал так называемую «динамическую теорию действия». Эта теория носит весьма формализованный характер. Дело в том, что она постулировала так много сил и функциональных зависимостей, что для выведения теоретических предсказаний из многообразия исходных условий потребовались компьютерные программы.
Наконец, совместно с Дж. Рейнором, который ранее распространил объяснительные возможности модели выбора риска на деятельность, ориентированную на будущее (Raynor, 1969), Аткинсон (Atkinson, Raynor, 1974а, b) попытался выяснить соотношение силы мотива, степени ситуативного побуждения и результатов действия — непосредственных и отсроченных (кумулятивных). При этом он применил одно из положений психологии активации, а именно старое правило Йерк-са—Додсона, согласно которому для решения задач данного уровня сложности существует определенная оптимальная степень активации.
\ Исследования, начатые МакКлелландом и Аткинсоном, в 70-е гг. продолжил в федеративной Республике Германии Хекхаузен. Он усовершенствовал и валиди-зировал две независимые процедуры оценки с помощью *ТА Т* наличия мотивов достижения и избегания неуспеха, Сотрудники руководимой им бохумской группы одновременно разрабатывали такие различные проблемы психологии мотивации, как развитие мотива (Heckhausen, 1972, 1982b; Trudewind, 1975), выбор в условиях ряска (Schneider, 1973), выбор профессии (Kleinbeck, 1975), уровень притязаний как один из параметров личности (Kuhl, 1978а, Ь), измерение мотива (Schmalt, 197бЬ), регуляция усилий (Halisch, Heckhausen, 1977), изменение мотивов в пси-холоГо-педагогических прикладных исследованиях (Krug, 1976; Rheinberg, 1980).
Бохумская группа, на которую особое влияние оказали работы Вайнера (Weiner, 1972), также достаточно рано сумела воспринять положения теорий атрибуции когнитивно-психологической линии (см. ниже) и внесла свой вклад в интеграцию обеих научных традиций. В результате появились исследования восприятия собственных способностей как детерминанты субъективной вероятности успеха (Meyer, 1973а, 1976), влияния мотивов на объяснение причин успехов и неудач и зависимости аффективных последствий того или иного результата действия от такого объяснения (Meyer, 1973а; Schmalt, 1979). Связанная с мотивами предубежденность в объяснении причин успеха и неуспеха оказывается важнейшим детерминантом самооценки, что близко пониманию мотива достижения как системы самоподкрепления (Heckhausen, 1972, 1978).
Многочисленные подходы привели к построению сложных процессуальных моделей мотивации. Согласно одной из них, целенаправленное поведение зависит от восприятия соотношения собственных способностей и трудности задачи (Meyer, 1.973а). Эта модель близка сформулированному еще Ахом (Ach, 1910) закону зависимости мотивации от степени сложности задачи. Другая, «расширенная модель мотивации» (Heckhausen, 1977a) включает наряду с элементами теории атрибуции прежде всего разнообразные последствия результата действия вместе с их показателями субъективной привлекательности, которыми пренебрегали исследователи мотивации достижения. Эти факторы начали учитывать только в 1964 г. в исследованиях по психологии труда, основанных на теории инструментальности Вру-ма. В дальнейшем удалось доказать, что для разных групп личностей могут быть адекватными отличные друг от друга модели мотивации. Так, деятельность достижения может определяться в большей степени расчетом необходимых усилий или же прогнозируемыми последствиями результатов для самооценки (Kuhl, 1977).
Куль (Kuhl, 1982,1983) также первым обратил внимание на тот факт, что волевые процессы на протяжении нескольких десятилетий находились в забвении. Впоследствии мотивация и воля стали рассматриваться как смежные фазы в течение действия (Heckhausen, Gollwitzer, 1987; Heckhausen, Kuhl, 1985). На этом мы более подробно остановимся в главе 6.

Поскольку о современных исследованиях в русле мотивационно-психологиче-ского направления речь еще пойдет в следующих главах, мне бы хотелось закончить исторический обзор этого направления, подчеркнув при этом, что именно в контексте этого направления исследований, начиная с Аткинсона, в полной мере получило признание взаимодействие личностных и ситуационных факторов,
т. е. объяснение поведения «с третьей точки зрения» (см.: Nygard, 1981). Стоит также отметить, что в русле этой линии проблемы мотива и мотивации систематически исследуются до настоящего времени, в то время как проблема воли оставались в забвении вплоть до начала 80-х гг.
I

Линия когнитивной психологии

Это направление берет свое начало в работах Левина. Несомненно, влияние на когнитивную психологию теории поля и топологических представлений уже на этапе выбора исследуемых феноменов. Однако в этом направлении важнее другое *j*-постановка проблемы актуализации мотива, чуждой как Фрейду, так **и** Левину. Для них обоих мотив — это увеличивающаяся сила влечения или существующая потребность, которая мотивирует деятельность, предшествуя ей во времени. Поведение может также, — впрочем, для Фрейда в большей степени, чем для Левина, — заключаться в познании. В когнитивной психологии последовательность «мотив—деятельность» обращается: при определенных условиях чисто когнитивные представления о сложившейся ситуации приводят к возникновению у созерцающего субъекта новой мотивации или меняют уже существующую. Таким мотивирующим влиянием обладают диспропорции, противоречия, рассогласование в имеющихся когнитивных репрезентациях. Эта точка зрения выразилась в теориях когнитивного равновесия (см.: Zajonc, 1968), для которых характерно следующее:
«...Все согласны с тем, что субъект стремится вести себя так, чтобы минимизировать внутреннюю противоречивость своих межличностных отношений и внутрилично-стных знаний, а также своих убеждений, чувств и действий» (McGuire, 1966, p. 1),
Тем самым в исследованиях мотивации возродилось то, что со времен Дарвина, казалось бы, все больше изгонялось из них: интерес к деятельности разума, влияющей на мотивацию. Возникли основания для постановки **социально-психологических** вопросов (межличностные отношения, групповая динамика, изменения установок, социальная перцепция), которые занимали Левина в последние годы его научной работы (он умер в 1947 г.).
Одна из теорий равновесия — теория когнитивного баланса Хайдера (Heider, 1946, 1960). Согласно этой теории, отношения между предметами или индивидами представляют собой уравновешенные или неуравновешенные когнитивные конфигурации. Хайдер пояснил это на примере отношений трех индивидов. Если индивид 1 хорошо относится к индивиду 2 и к индивиду 3 и при этом индивид 1 видит, что индивиды 2 и 3 не понимают друг друга, то для индивида 1 это означает препятствие в образовании единства между всеми тремя лицами. Это препятствие мотивирует индивида 1 к установлению равновесия. Он может, например, предпринять что-либо, чтобы привести обоих конфликтующих индивидов **к** взаимопониманию. В результате конфигурация межличностных отношений превратилась бы в «хороший гештальт». Постулат о том, что когнитивные структуры стремятся к устойчивости, равновесию, «хорошему гештальту», напоминает нам о берлинской школе гештальтпеихологов — Вертхаймера, Кёлера и Коффки. Хайдер (как и несколько раньше Левин) в 20-е гг. был их учеником.
Еще одной разновидностью теории равновесия является теория когнитивного диссонанса Фестиигера (Festinger, 1957, 1964), ученика Левина. Когнитивный
диссонанс возникает в том случае, когда по крайней мере два представления не могут быть согласованы друг с другом, т. е. противоположность одного следует из другого. Невозможность согласования порождает мотивацию к уничтожению возннкшего диссонанса через изменение поведения, пересмотр одного из пришедших в противоречие представлений или через поиск новой информации, смену убеждении. Постулат о мотивирующем действии когнитивного диссонанса вызвал к жизни множество интересных экспериментов (см. главу 4).
В силу того что переживаемые мотивы не включались в анализ, большинство этих экспериментов проводились в рамках концепции мотивации в узком смысле. Основное значение теорий равновесия состояло в обосновании роли когнитивных репрезентаций в мотивационных явлениях. Этой роли до тех пор не уделялось должного внимания.
В более поздней работе Хайдера (Heider, 1958) не только подчеркивалось значение когнитивных представлений; эта работа дала толчок для исследований мотивации в последующие десятилетия (см. главу 13). При изучении социальной перцепции возник вопрос о том, что побуждает наблюдателя приписывать другому лицу определенные качества. В поисках ответа на этот вопрос были созданы многочисленные варианты так называемой теории атрибуции (см.: Kelley, 1967; Weiner, 1972). Хайдера интересовало в данном контексте то, как субъект строит свое наивно-психологическое объяснение действий другого лица. Отделяя, как и Левин, силы личности от сил окружающей ситуации, Хайдер, однако, в отличие от Левина ищет решение своей проблемы в переживаниях действующего или наблюдающего лица. При каких условиях причины поведения или событий можно отнести на счет личности, а при каких — на счет особенностей ситуации? Зависит ли это от постоянных особенностей личности (диспозиций), характеристик ситуации, какого-либо объекта или же от преходящих состояний? Очевидно, любое наблюдение событий или чьего-либо поведения завершается приписыванием наблюдавшимся явлениям тех или иных причин и отыскиванием их там, где события на первый взгляд представляются загадочными. Но приписывание причин не является чисто когнитивным феноменом, проявлением любопытства, остающимся без последствий. Именно результаты приписывания причин, интенции, которые предполагаются у партнера по действию, даже при внешне полностью одинаковых условиях определяют дальнейшую деятельность.
Примером могут служить ситуации, в которых действие может удаться, а может не удаться. Среди значимых причин того или иного исхода действия к личностным факторам относятся способности (знания, воля, умение убеждать других), а **к** факторам ситуации — трудности и помехи, которые препятствуют выполнению действия. Из соотношения этих факторов можно вывести «возможности» *(can)* индивида как постоянный каузальный фактор. Однако для успешного окончания действия «возможности» должны быть дополнены переменными факторами — интенцией и «усилиями» *(try).* Эта простая схема позволяет объяснить успех или неуспех действия, если известны отдельные каузальные факторы (пусть, например, известно, что некто не прилагал заметных усилий: тогда успех его действий будет означать, что его способности

значительно превосходят уровень трудности задачи).
Связь такой наивной каузальной атрибуции, позволяющей при восприятии действий другого лица объяснять их низкую или высокую эффективность, с про-
блемой мотивации выяснилась не сразу. Однако то, что установлено в отношении восприятия другого, верно и для восприятия себя. Мы планируем и оцениваем свою деятельность, исходя из значимых для нас каузальных факторов, таких как наши интенция и способности, предстоящие трудности, необходимые затраты усилий, удача или невезение и т. д. Например, очень важно, относим ли мы свои неудачи за счет слабых способностей или недостатка затраченных усилий. В первом случае мы быстрее откажемся от попыток осуществить деятельность.
Вайнер (Weiner, 1972,1974), ученик Аткинсона, ввел теорию каузальной атрибуции в контекст изучения мотивации достижения. Это стимулировало разнообразные исследования, в ходе которых было установлено, что познавательные процессы, обеспечивающие причинное объяснение успеха или неудачи, являются важными компонентами мотивационных явлений. Были обнаружены также индивидуальные различия стратегий каузальной атрибуции, соответствующие различиям мотивов. Исследования мотивации, порожденные теорией каузальной атрибуции, рассматриваются в главе 14 этой книги.
Таким образом, в психологии мотивации при объяснении поведения снова стал приниматься во внимание пусть и «наивный», но разум.
Когнитивное направление разрабатывалось в основном социальными психологами. На первое место при объяснении поведения в этом случае ставились разнообразные ситуационные факторы, а в качестве личностных характеристик брались установки. Установочные переменные до сих пор фактически не нашли себе места в исследовании мотивации, отчасти потому, что с точки зрения психологии мотивации неясен характер этого гипотетического конструкта (понятие установки должно включать когнитивные, эмоциональные, оценочные и поведенческие компоненты), а отчасти потому, что их влияние на поведение остается спорным. Сами социальные психологи также не имели намерений заниматься исследованием мотивации в узком смысле слова. Тем не менее они внесли существенный вклад в решение основных проблем побуждения мотивов, возобновления мотивации, мотивационных конфликтов, действия мотивации и прежде всего когнитивных процессов, участвующих в саморегуляции деятельности. В последнее время между когнитивной психологией и психологией мотивации имеет место плодотворный теоретический диалог (см. главы 14 и 15).
Мы не рассматривали здесь когнитивную психологию в узком смысле **когнитивной науки** *(Cognitivescience)* или когнитивно-психологический методологический подход, основывающийся на моделях переработки информации. Однако уже здесь стоит отметить, что эти теории и методы будут играть важную роль в будущих исследованиях воли.

Линия психологии личности

В 30-е гг. началось движение «за личность», приверженцев которого не удовлетворяли объяснения индивидуальной деятельности ни с позиций психоанализа, ни с точки зрения бихевиористской теории научения. Одним из видных представителей этого направления стал немецкий психолог Вильям Штерн (1871-1938), который в 1935 г. опубликовал свой труд «Общая психология» на персоналистиче-ской основе. Штерна можно считать последователем традиции Вундта, не испы-
тавшего какого-либо влияния со стороны Мак-Дауголла. Он явился создателем дифференциальной психологии[1], в которой с помощью психометрических процедур исследуются индивидуальные различия. В ходе своей работы Штерн постепенно отходил от общепсихологической ориентации Вундта и все более проникался персонализмом, стремясь описать, понять и объяснить индивидуальность человека как *unitas multiplex* (сложное единство). Центральным объяснительным понятием в теории Штерна являются черты, которые он подразделял на «движущие» (диспозиции направления) и «инструментальные» (диспозиции оснащения). Первые обладают мотивационпым характером.
Наиболее сильное влияние теория Штерна оказала на его ученика Гордона Оллпорта (1897-1967), который в книге «Личность. Психологическая интерпретация» (Allport, 1937) развил основные воззрения Штерна и эклектически соединил их с множеством положений из современных ему теорий. Немецкая описательная психология, динамизм Мак-Дауголла и американский эмпиризм были объединены с одной целью — представить личность как единственную в своем роде систему, находящуюся в постоянном развитии и устремленную в будущее. По убеждению Оллпорта, эта система должна изучаться не с помощью номотетических (направленных па установление всеобщих закономерностей) методов, а с помощью методов идеографических (описывающих отдельный случай). Понятие черты у Оллпорта демонстрирует близость его взглядов к позиции Штерна:
«Это обобщенная и с-фо кус и ро ванная **(своеобразная** у каждого индивиды) пейропси-хическая система, способная делать функционально эквивалентными разнообразные раздражители, инициировать устойчивые эквивалентные формы действии и выразительных движений, а также управлять их протеканием» (Allport, 1937; нем. пер., 1949, S. 296).
Черты обеспечивают относительное единство индивидуального поведения в различных ситуациях. Уже тогда, в 30-е гг., велись оживленные дискуссии по поводу интеракционизма (см.: Lehmann, Witty, 1934-). Этот спор на первом этапе завершился полученными Хартшорном и Мэем данными о неустойчивости, непостоянстве проявлений честности у детей в различных ситуациях (Hartshorne, May, 1928). Понятие черты у Оллпорта (Allport, 1937) давало ключ к объяснению этих данных, что стало более чем очевидно в ходе современных,

«новых» дискуссий об интеракционизме: устойчивость поведения может проявляться только по отношению к субъективно эквивалентным классам способов действия и ситуаций. Идеографический подход должен предохранить исследователей от «номотетической ловушки» (Bern, Allen, 1974). Парадокс последовательности мы уже рассматривали в первой главе.

Оллпорт считал черты не гипотетическими конструктами, а реальными характеристиками личности, которые непосредственно проявляются в поведении. Вслед

' На самом деле В. Штерн первым предложил лишь термин «дифферент(альпая психология» *(Stem* И. Ubcr Psydiologie der individuellen DilTercnzcn. Ideen zu einer «Diiferentiellen Psychologic*, Leipzig: Harth, 1900). К этому **времени** исследования и данной области уже проводились широким фронтом *а* рапных странах мира. К **числу основателей** дифференциальной психологии следует отнести прежде исего таких авторов, как В. М. Бехтерев, А. Бине, Ф. Гальтон, Дж. М. Кстгелл, Г. Эббипгауз. - *Примеч. ред.*

за Штерном он, не проводя между ними четкой грани, различает более «мотиваци-онные» и более «инструментальные» свойства.

Широкую известность приобрел разработанный Оллпортом «принцип функциональной автономии мотивов». Этот принцип противопоставлялся предлагавшемуся Фрейдом, Мак-Дауголлом **и** Мюрреем объяснению мотивов взрослого человека через историю его потребностей в раннем детстве и сведению мотивов к определенному классу инстинктов или иотребностей. С помощью этого принципа обосновывалась уникальность индивидуального поведения. Оллпорт пишет:

«Обосновываемая здесь динамическая психология рассматривает мотивы взрослого человека как существующую в настоящем бесконечно разнообразную самоорганизующую систему, которая вырастает из предшествующих систем, но не зависит от них функционально» (Allport, 1937; нем. пер., 1949, S. 194).

Оллпорт является **классиком** исследований личности с точки зрения теории черт. Это направление было продолжено в США прежде всего «гуманистической психологией» — так называемой третьей силой[1]. После Второй мировой войны на гуманистическую психологию заметное влияние оказали идеи европейского экзистенциализма. Основным его представителем является Абрахам Маслоу (1908-1970). К этому направлению также принадлежат Карл Роджерс, Ролло Мэй и Шарлотта Бюлер.

Быстро получившая широкое признание книга Маслоу «Мотивация и личность» (Maslow, 1954) гораздо сильнее повлияла на постановку и решение проблем психологической практики, чем на эмпирические исследования. Маслоу постулировал иерархическое строение системы человеческих потребностей, в которой выделял пять уровней: физиологические потребности, потребности в безопасности, в общении, в признании и в самоактуализации. Последнюю группу потребностей он называет потребностями развития *(growth needs)* и противопоставляет их потребностям нужды *(deficiency needs)* (см. главу 3). Потребности более высокого уровня возникают только тогда, когда удовлетворены низшие.

В Германии персоналистическую традицию Штерна продолжил Филипп Лерш (1898-1973). В 1938 г. вышла его книга «Строение характера», неоднократно затем переиздававшаяся, с 1951 г. уже под измененным названием — «Строение личности». Со свойственной ему интуицией Лерш разработал дифференцированную систему понятий для описания личности. Не опиравшаяся на эмпирические данные, эта система не оказала значительного влияния на исследование мотивации, но, поскольку в ней явно представлена теория черт, мы вернемся к рассмотрению этой системы в следующей главе.

Направление психологии личности в немецкоязычных странах представлял и Ханс Томэ, развивавший его путем формирования новых теоретических подходов (Thomae, 1968, 1974). Он стремился не столько К описанию индивидуальных различий, сколько к исследованию индивидуальности как целостной системы, которая полностью раскрывается лишь в ходе всей человеческой жизни. Его взгляды на природу мотивации близки общепсихологическим положениям вюрцбургской школы. На основе экспериментов, самоотчетов и биографического материала Томэ

Наряду с психоанализом и бихевиоризмом. — *Примеч. ред.*

(Thomae, 1944) описывал различные формы мотивации и их изменение во времени. Кроме того, он (Thomae, 1960, 1974) подверг полному и тщательному феноменологическому анализу конфликтные ситуации и процессы принятия решений.

Среди теорий черт следует выделить еще одно направление, опирающееся на использование весьма трудоемких методических процедур сбора и статистической обработки многомерных данных. Его представителем является Кеттелл (Cattell, 1957, 1965, 1974), развивающий в США традиции типичной английской психологии. На его взгляды несомненно оказали влияние дифференциальная психология Гальтона и динамическая теория инстинктов Мак-Дауголла. Сам Кеттелл учился у одного из основателей **факторного** анализа — Спирмана. С помощью этого метода Кеттелл создал, пожалуй, самую сложную в настоящее время систему описания свойств личности. Эта система построена почти исключительно на основе интеркорреляции данных, полученных при использовании тематически далеких друг от друга вопросников и тестов. Среди введенных им личностных переменных три носят мотивациопный характер; установки *(attitudes),* чувства *(sentiments)* и «эрги» *(«ergs»).* Установки означают предпочтение определенных объектов, деятельно-стей или ситуаций. Они относятся к столь конкретным вещам, что почти совпадают с исходными данными. Чувства объединяют установки в группы. «Эрги» (от греческого слова *«ergon»* — «работа») трактуются как динамические «глубинные переменные», как источники энергии для определенных категорий поведенческих актов. Эта трактовка довольно близка первоначальному пониманию инстинкта Мак-Дауголлом.

Кеттелл расположил три группы постулированных им факторов на разных уровнях и соединил эти уровни «динамическими решетками устремлений» *(dynamic lattice),* которые являются разными у разных людей. Кеттелл считает свои факторы не описательными переменными, обусловленными, по крайней мере отчасти, выбранными методическими процедурами, а подлинными «причинами» поведения. Но об этом также пойдет речь в следующей главе.

Итак, в общих чертах мы рассмотрели линию психологии личности, третью и последнюю линию исследования мотивации в рамках рассмотрения теоретико-личностных проблем. Работы представителей этого направления ориентированы на выделение и описание личностных свойств и поэтому ограничиваются изучением лишь таких проблем психологии мотивации, как классификация мотивов, целенаправленность активности и эффекты мотивации. Для теорий, созданных в рамках этого направления, характерно то, что основной приоритет отдается дис-позициональным переменным перед функциональными (мотивация как процесс). В обобщенном виде рассмотренные линии развития исследований мотивации представлены на рис. 2,2.

Разработка проблем в теоретико-ассоциативном направлении

Как уже отмечалось, это направление в исследовании мотивации можно подразделить на две линии, связанные с именами Торндайка и Павлова, — на психологию научения и психологию активации. Между ними имеется важное промежуточное звено, которое связало обе линии с теорией Дарвина. Эта концепция объединила старый гедонистический принцип с новыми эволюционными воззрениями.

Речь идет о работах Герберта Спенсера (1820-1903), с точки зрения которого в ходе развития чувство удовольствия связывается со способами поведения, приводящими к успеху во взаимодействии с окружающим миром, т. е. способствующими выживанию. Чувство удовольствия (по психологическим представлениям того времени) делает нервные пути «более проходимыми» и сопряжено с внутренним состоянием возбуждения, а значит, успешные действия должны лучше запечатлеваться в сознании и затем лучше воспроизводиться. Таким образом, удовольствие и неудовольствие не являются, как со времен Аристиппа в течение более чем двух с половиной тысяч лет утверждал классический гедонизм, целевыми состояниями, к которым стремятся или которых избегают ради них самих. Скорее, эти состояния — сопутствующие условия, влияющие на обучение новым способам поведения тем, что увеличивают вероятность повторного совершения успешного действия. Иными словами, Спенсер в известной мере предвосхитил «закон эффекта» Торндайка, теорию редукции влечения Халла и положения теории активации, берущей свое начало в работах Павлов^.

Линия психологии научения

Воодушевленный идеей Дарвина о существовании плавного перехода между животными и человеком в способности к научению и в интеллекте, Эдвард Ли Торн-дайк (1874-1949) в 1890-е гг. создал экспериментальную психологию научения. Он проводил эксперименты с кошками. Каким же образом он побуждал их к научению и решению проблем? Голодное животное помещалось в клетку (так называемый проблемный ящик), а снаружи ставился корм. Возбужденное чувством голода животное чисто случайно через какое-то время осуществляло определенное движение, с помощью которого отодвигался запор, открывалась решетка и животное получало корм. Эффект научения проявлялся в инструментальном целенаправленном поведении животного уже при повторе данного опыта.

Аналогия между этим подходом и положениями эволюционной теории Дарвина совершенно очевидна. В данной ситуации вызываются разнообразные реакции организма, но только некоторые из них в новых условиях ведут к успеху, т. е. имеют значение для выживания. Научение происходит методом «проб и ошибок», путем использования различных реакций. Если сравнить реакции с индивидами, ведущими «борьбу за существование», то можно сказать, что «выживают» только те из реакций, которые лучше приспособлены к ситуации, остальные же «вымирают». Торндайк (Thorndikc, 1898) назвал это законом эффекта.

«Некоторые из реакций на одну и ту же ситуацию, а именно те, что сопровождаются у животного чувством удовлетворения или вслед за которыми это чувство наступает, будут более тесно связаны с ситуацией, и когда та повторится, эти реакции, скорее всего, тоже повторятся; те же из реакций, что сопровождаются чувством дискомфорта или вслед за которыми наступает это чувство, будут менее связаны с ситуацией, и когда та повторится, вероятность возникновения этих реакций уменьшится. Чем сильнее чувство удовлетворения или дискомфорта, тем сильнее укрепляется или ослабевает эта связь* (Thorndike, 1911, p. 244).

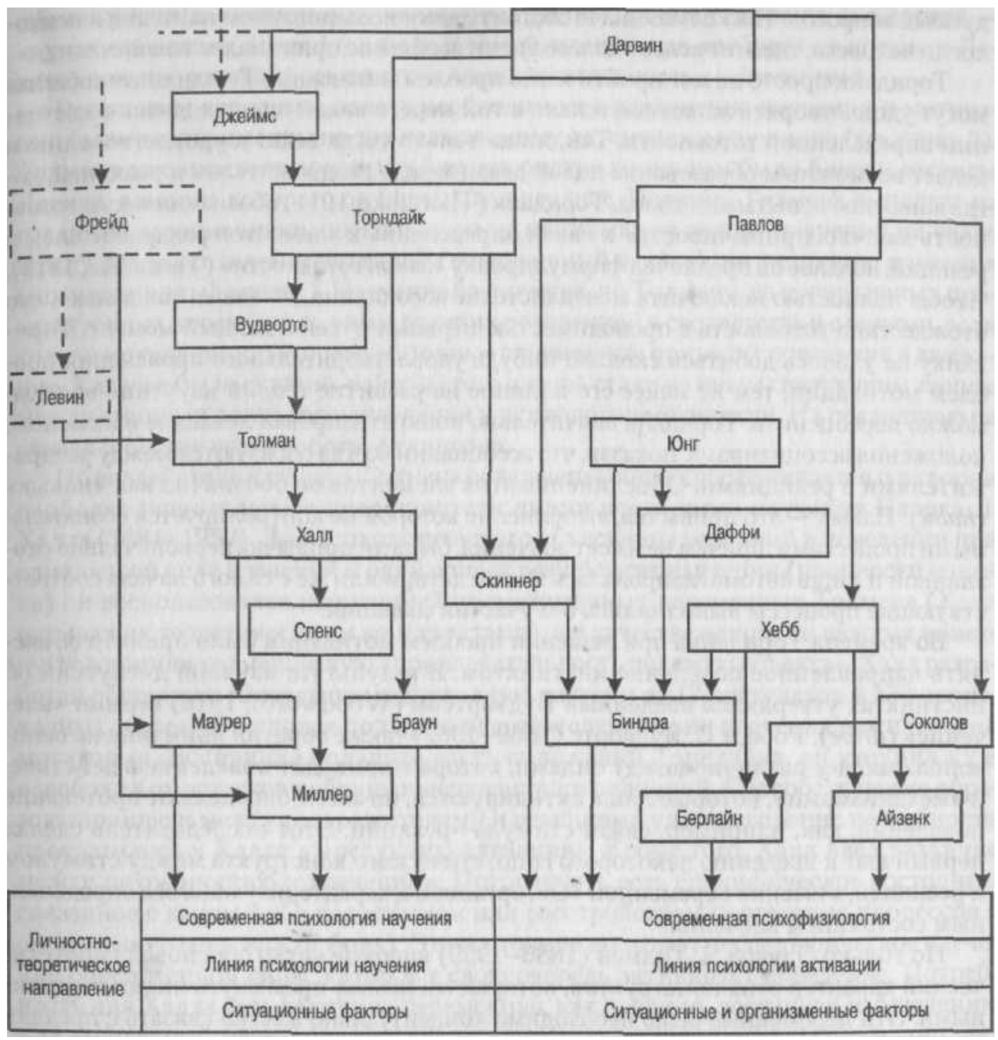


Рис. 2.2. Личностно-теоретическое направление в развитии мотивационных исследований

Удовлетворение (в данном случае утоление голода), рассматривавшееся как причина образования новой связи между раздражителем и реакцией, т. е. научения, позднее было обозначено как «подкрепление». Торндайк приравнивал наблюдаемое научение к физиологическим процессам, к установлению связей между элементами, представляющих на нейронном уровне раздражители и реакции (Thorndike, 1898). Первоначально Торндайк не обращал внимания на мотивационные факторы. Однако эксперимент по научению — это всегда и эксперимент, направленный на изучение мотивации. Животное нужно сначала привести в состояние голода, иначе вряд ли будет можно мотивировать его к научению в отличие от человека. Этим и объясняется присущий дальнейшим экспериментальным исследованиям научения у животных мотивационный аспект, анализ которого совершенно необходим для решения исследуемых вопросов. Несколько иначе обстоит дело с исследованием научения в психологии человека, где этот аспект долгое время вообще не **принимался** во внимание.

Торндайк просто не мог пройти мимо проблем мотивации. Те или иные события могут удовлетворять животное только в той мере, в какой оно находится в состоянии определенной готовности. Так, пища только тогда ведет к удовлетворению и делает возможным образование новой связи между раздражителем и реакцией, когда животное испытывает голод. Торндайк (Thorndike, 1911) обозначил такую готовность как «восприимчивость» к связи определенных элементов раздражителей и реакций, позднее он предпочел формулировку «закон готовности» (Thorndike, 1913). Чтобы полностью исключить менталистские ассоциации, он зашел так далеко, что отождествил готовность с проводимостью нервных путей в данный момент. Торн-дайку не удалось добиться сколько-нибудь удовлетворительного прояснения проблем мотивации, тем не менее его влияние на развитие теорий научения вряд ли можно переоценить. Торндайк значительно конкретизировал лежащие в их основе положения ассоцианизма, показав, что ассоциации всегда образуются между раздражителями и реакциями. Объединение этих элементов он обозначил как «навык» *(habit).* Навык — это привычка, выполнение которой не контролируется сознательными процессами; причем не имеет значения, была ли привычка первоначально осознанной и лишь автоматизировалась впоследствии или же с самого начала соответствующие процессы выполнялись без участия сознания.

Во времена Торндайка при решении проблем мотивации было принято объяснять направленное поведение инстинктом. В результате научной дискуссии об инстинктах утвердился введенный Вудвортсом (Woodwortb, 1918) термин «влечение» *(drive).* Роберт С. Вудвортс (1869-1962) также обратил внимание на основополагающее различие между силами, которые приводят поведение в действие, и «механизмами», которые лишь активируются, но затем определяют протекание поведения, как, например, связи стимула—реакции. Этот

исследователь сделал первый шаг к введению некоторого гипотетического конструкта между стимулом и реакцией, а именно переменной «О», организма, характеризующегося определенным состоянием влечения.

Но только Эдвард Ч. Толмен (1886-1959) впервые четко обосновал гипотетический характер этих конструктов, которые он назвал промежуточными переменными. Эти переменные было необходимо концептуально жестко связать с предшествующими экспериментальными манипуляциями и последующими наблюдаемыми результатами. Чтобы говорить о голоде определенной силы, нужно было бы установить ковариацию произвольно изменяемой длительности лишения пищи с последующими наблюдаемыми переменами в поведении животного: общим беспокойством, скоростью пробежек, латентным временем и т. д. Основываясь на подобных критериях, Толмен (Tolman, 1932) тщательно проанализировал целенаправленность поведения.

Он впервые четко разделил ранее (да и позднее) смешивавшиеся между собой понятия мотивации и научения. Научение как один из видов приобретения знаний представляли, по Толмену, такие промежуточные переменные, как «когнитивные карты» *(cognitive map),* «готовность средств для цели» *(means-end-readiness)* и прежде всего «ожидание» *(expectancy).* Однако для того, чтобы выученное проявилось в поведении, необходима соответствующая мотивация. С ней Толмен связал две

промежуточные переменные: «влечение» *(drive),* с одной стороны, и с другой — «нужность цели» *(demand for the goal object),* идентичная «побудительности» у Левина; позднее утвердилось понятие «привлекательность» *(^incentive»).*

Решающим доводом в пользу необходимости различения научения и мотивации были эксперименты по так называемому латентному научению (см. главу 5). Толмену как «психологическому бихевиористу» во многом были близки взгляды Левина, влияние которого он испытывал позднее. Позиция Толмена выпадает из традиций ассоцианизма, поскольку он не принимал за основу научения ни связь между раздражителем и реакцией (когнитивный аспект), ни редукцию влечения (мотивационный аспект). Научение базируется, по Толмену, на когнитивных промежуточных переменных, управляющих поведением в соответствии с целями, если только мотивационные промежуточные переменные приводят поведение в движение. Как уже было сказано, работы этого автора стали важным связующим звеном между линиями психологии научения и психологии мотивации. На последнюю он оказал влияние через работы Аткинсона.

Но воздействие взглядов Толмена совершенно явно прослеживается и в теории наиболее значительного представителя линии психологии научения Кларка Л. Халла (1884-1952). Для психологического объяснения различий в поведении при одинаковой силе влечения и одинаковых результатах научения (прочности навыка) он воспользовался концепцией промежуточных переменных Толмена (Халл называл их теоретическими конструктами), а в качестве одного из важных конструктов принял толменовскую «привлекательность целевого объекта». Халл разработал обширную гипотетико-дедуктивную систему из 17 постулатов и 133 производных теорем. Он явился подлинным создателем теории влечения в психологии мотивации. Восприняв большую часть положений Торндайка, он уточнил их и освободил от остатков побочных менталистских влияний. Способствующее образованию связи между раздражителями и реакциями удовлетворение потребности превратилось у Халла в «редукцию влечения». Кроме того, Халл ввел различие между потребностью и влечением. Потребноеть есть специфическое состояние, связанное с каким-либо недостатком или расстройством протекания процессов в организме (голод, жажда, боль). Это состояние вызывает неспецифическое влечение определенной силы, которое в свою очередь активирует поведение. Потребность для Халла есть величина переменная, как правило, доступная наблюдению или по меньшей мере допускающая возможность экспериментального манипулирования. Влечение же, напротив, представляет собой теоретический (гипотетический) конструкт. Эти положения следуют из приводимого ниже определения, в котором отчетливо прослеживается также характерный для дарвинизма способ рассмотрения явления.

«Когда возникает состояние, действие которого на организм является необходимой предпосылкой для выживания индивида или вида, говорят, что существует потребность. Поскольку потребность или реально, или в потенции обычно предшествует действиям организма и сопровождает их, часто говорят, что потребность мотивирует, или побуждает, соответствующую активность. Вот почему мотивациопные характеристики потребности обычно рассматриваются как падающие первичные влечения животного. В этой связи важно отметить, что общее понятие влечения явно имеет статус никогда непосредственно не наблюдаемой промежуточной переменной, илиХ»(Ни1!, 1943, p. 57).

В окончательном варианте своей теоретической системы Халл (Hull, 1952) постулировал существование двух определяющих поведение **компонентов** — моти-вационного и ассоциативного. Мотивационный компонент осуществляет чисто энергетическую функцию и представляет собой мультипликативную связь силы влечения *(D)* и привлекательности объекта *(К).* Ассоциативный компонент определяет соответствие имеющихся связей раздражителя и реакции (навыков, *^Я$_к$)* наличным внутренним и внешним стимулам. Произведение обоих компонентов определяет тенденцию поведения — векторное понятие, объединяющее силу и направление, так называемый *reaction-evocation-potentialSER* (потенциал вызова реакции):

Прочность навыка (/f_{ft}) зависит от количества и степени отсроченное™ предыдущих подкреплений, т. е. от того, насколько часто и непосредственно связь «стимул—реакция» сопровождалась до сих пор редукцией влечения.

Большой вклад в развитие теории мотивации и научения внес отчасти самостоятельно, отчасти совместно с Халлом его ученик и сотрудник Кеннет У. Спенс (1907— 1967) (символ «Я» в формуле Халла соответствует начальной букве имени Кеннета Спенса и свидетельствует о признании его заслуг). Результаты Толмена заставили Спенса заняться экспериментальным и концептуальным анализом проблемы привлекательности целевого объекта.

С точки зрения Спенса (Spence, 1956, I960), «побуждающее влияние» целевого объекта в той же мере, что и привычка, является результатом научения. Для объяснения возникновения побуждения в рамках ассоциативной теории научения он

привлек уже описанный Халлом (Hull, 1930) механизм так называемых частичных антиципирующих целевых реакций *(fractional anticipatory goal responses, rG— sG).* Согласно этому объяснению, еще до достижения (и восприятия) целевого объекта знакомые стимулы вызывают скрытые фрагменты прошлых целевых реакций *(rG),* которые ассоциированы с прошлым целевым объектом *(sG).* Так возникает то, что Толмен обозначил в качестве гипотетического конструкта *«expectancy»* и что на языке когнитивной («менталистской») психологии описывается как ожидание. Этой частичной предвосхищающей цель реакции приписывается функция мотивации. Дело в том, что эта реакция порождает стимуляцию, которая наряду с идущим от потребности раздражением усиливает внутренние воздействия на организм. В соответствии с вышесказанным Спенс связал между собой влечение и привлекательность с помощью аддитивной, а не мультипликативной функции, как у Халла:

$E = f(D + K) xH.$

Из этой формулы видно, что существует эффективный потенциал реакции *E,* т. е. живое существо может научиться чему-либо и в том случае, когда у него нет стимуляции, исходящей от влечения, а налицо только привлекательность объекта, т. е. не когда живое существо «влечет» к объекту, а объект, так сказать, «притягивает» его.

Вместе с тем в вопросах научения и формирования привычки Спенс отошел от точки зрения Халла, считавшего, что связь раздражителя и реакции подкрепляется редукцией влечения. В уравнении Спенса редукция влечения определяет силу привлекательности *(К),* которая наряду с влечением *(D)* отвечает за осуществление выученной реакции и ее энергию. Редукция влечения, таким образом, относится к мотивации и исключается из рассмотрения в качестве объяснения научения. Как эмпирическая зависимость «закон эффекта» Торндайка для Спенса неоспорим, однако, по его мнению, этот закон не может объяснить саму природу научения. Вместо него Спенс возрождает старый принцип ассоциативной теории — принцип смежности: сила привычки зависит только от частоты, с которой реакция и раздражитель соседствуют во времени и пространстве. На этом принципе основана также модель классического обусловливания (см. ниже об учении Павлова), определяющего возникновение частичных предвосхищающих целевых реакций *(sG — rG).* Спенс первым в русле психологии научения занялся измерением индивидуальных различий мотивов, изучал их влияние на достижения в научении и тем самым стимулировал исследования в направлении психологии мотивации (Аткинсон и Вай-нер). Так, в одной из работ изучался мотив «тревожности» (Taylor, 1953), относительно которой было сделано предположение, что при выполнении заданий она выступает как общее состояния влечения или возбуждения. Согласно так называемой теории интерференции, при трудных заданиях одновременно с мотивом к достижению цели это состояние должно активировать побочные реакции, которые будут препятствовать работе (Taylor, Spence, 1952).

В развитие исследований мотивации в психологии научения внесли свой вклад и такие ученики Халла, как Нил Е. Миллер, Джадсон С. Браун и О. Хобарт Мау-рер. Миллер, работавший совместно с психоаналитиком Доллардом, применил положения Фрейда и теорию научения к социальным и психотерапевтическим проблемам. При этом он создал «либерализованную теорию стимула—реакции» (Miller, Dollard, 1941; Miller, 1959). Он также разработал и экспериментально подтвердил известную модель конфликта (Miller, 1944), на примере страха показал существование «приобретенных влечений» (Miller, 1948, 1951) и усовершенствовал теорию влечений Халла. В работах последних лет Миллер, занимаясь исследованием мотивации на уровне физиологии мозга, постулировал побудительную функцию так называемого пускового *(G6-)* механизма (Miller, 1963).

Наряду с влечениями мотивирующей функцией обладают сильные внешние раздражители. Доллард и Миллер так пишут об этом в своей книге «Личность и психотерапия»:

«Все, что в данном случае требуется допустить, состоит в следующем: 1) достаточно сильные стимулы действуют в качестве влечений, хотя не все влечения представляют собой сильные стимулы, 2) уменьшение болезненно сильных стимулов (или других состояний влечения) действует как подкрепление и 3) при наличии влечения возрастает стремление осуществить привычный способ действия» (Dollard, Miller, 1950, p. 31).

Влечение больше не является, как у Халла, лишенным направленности чисто энергетическим фактором, у него есть ориентирующие раздражители *(cues),* которые и определяют, какие именно реакции будут задействованы.

«Влечение заставляет субъекта реагировать. Ориентирующие признаки определяют, когда он будет реагировать, где он будет реагировать и какого типа реакцию осуществит» (ibid., p. 32).

«Подведем итоги: стимулы могут меняться количественно и качественно, любой стимул можно представить как обладающий определенной величиной влечения и ориентирующего раздражителя, причем первая величина зависит от силы влечения, а вторая — от своеобразия раздражителя» (ibid., p. 34).

Влечения могут выступать также как реакции, ассоциируемые с определенными первоначально нейтральными раздражителями. В ставшем знаменитым эксперименте Миллера (Miller, 19^8,1951) крысы в окрашенном в белый цвет отсеке при помощи подававшегося на решетки пола тока подвергались болезненным разрядам до тех пор, пока не научились открывать переход в соседний черный отсек. Через некоторое время они, когда их помещали в белый отсек, проявляли все признаки страха, даже если по решеткам пола не пропускался ток. Первоначально нейтральные раздражители стали вызывать страх: в данной ситуации мы имеем дело со случаем классического обусловливания. Таким образом, страху можно научить. К тому же он проявляет себя как состояние влечения, ведь животные начали обучаться новым способам попадания в черный отсек и без воздействия электроразряда. Этот эксперимент произвел столь сильное впечатление, что все высшие мотивы, выученные (или вторичные) влечения стали выводиться из первичных, главным образом из страха, вызываемого болевыми ощущениями.

Другой классический эксперимент Миллера с крысами привел к созданию столь же известной модели конфликта (Miller, 1944). При определенном состоянии влечения тенденция к отысканию позитивного объекта цели или к избеганию негативного проявляется тем сильнее, чем ближе цель. При этом тенденция к избеганию будет усиливаться в большей степени, чем тенденция к отысканию. Если же местонахождение целевого объекта обладает одновременно и позитивными, и негативными свойствами, например, если голодное животное подвергнется электрическому удару в том месте, где находится корм, то при соответствующем возбуждении голода и страха на определенном удалении от цели найдется точка, в которой градиенты тенденций к отысканию и избеганию совпадут; в этой-то точке и возникнет максимально выраженное конфликтное состояние. Всякое приближение к цели приводит к доминированию страха, а отступление — голода. Животное начнет осуществлять колебательные движения по направлению к цели и от нее. Эта модель оказалась плодотворной и для

психотерапевтических исследований конфликта в психологии человека.
В отличие от Миллера Браун (Brown, 1961) остался верен халловскому варианту теории влечения. Браун рассматривал влечение как активирующую и неспецифичную в отношении направленности поведения промежуточную переменную. Никаких выученных, вторичных влечений не существует. Есть только одно общее влечение **и** многочисленные источники, его питающие, как врожденно-организми-ческие, так и приобретенные через научение. Существуют, однако, вторичные мотивационные системы. Все они формируются, когда определенные стимулы связываются с состоянием страха, первоначально страха перед физической болью. Таким образом, в своей концепции Браун использует миллеровское понимание страха как приобретенного влечения. Однако Браун идет еще дальше. Согласно его теории, со страхом могут связываться самые разнообразные совокупности раздра-
жителей, которые затем «подзаряжаются» до статуса собственно мотивационных систем. Браун поясняет этот феномен на примере «мотива денег» (Brown, 1953).
Когда маленький ребенок, ушибившись, испытывает боль, то напуганные родители проявляют к нему особое внимание. Так возникает ассоциативная связь между болью и озабоченностью родителей. Но вот ребенок наблюдает у родителей сходное состояние озабоченности, когда те говорят о денежных затруднениях (например, о том, что денег больше нет), и в его памяти возникает когда-то испытанная им боль; страх перед ней может теперь оказаться связанным со словом «деньги». Поэтому в следующий раз, когда речь зайдет о деньгах (например, мать говорит, что у нее кончились деньги на хозяйство), ребенок может прийти в состояние тревоги, с которым, разумеется, он со временем сумеет справиться с помощью соответствующей инструментальной активности (ведь даже крысы в эксперименте Миллера научались новым способам перехода из белого отсека в черный, хотя в белом их уже давно перестали подвергать воздействию электрических разрядов). Редукции страха, видимо, можно добиться, направив свою деятельность на добывание денег. Так может сложиться «мотив работы», который при детальном рассмотрении оказывается стремлением уменьшить страх перед недостатком денег. Хотя этот пример **и** может показаться надуманным, он хорошо иллюстрирует бра-уновскую теорию влечения.
Маурер — третий исследователь, ставший наряду с Халлом и Спенсом наиболее значительным представителем теории научения. Он также исследовал моти-**вационную** роль страха при научении избеганию. Введя в теорию мотивации в качестве промежуточных переменных предвосхищающие эмоции надежды и страха, Маурер тем самым сделал **решающий** шаг в сближении классической линии в психологии научения с концепциями мотивации, в которых центральное место отводится опосредующим когнитивным процессам, в данном случае предвосхищающим эмоциям. В этом отношении теория мотивации Мак-Клелланда (McClelland et al., 1953) близка позиции Маурера и испытала на себе ее влияние. С другой стороны, в теории Маурера можно найти много общего с положениями Яига, представителя линии психологии активации (см. ниже), под влиянием которого сформировались его взгляды.
Ранние работы Маурера (Mowrer, 1939) посвящены выяснению роли тревоги или страха. Вслед за Фрейдом (Freud, 1926) Маурер рассматривает страх как сигнал предстоящей опасности, как неприятное состояние, побуждающее к поведению, которое помогает избежать угрозы. Страх есть предвосхищение боли. Он представляет собой условно-рефлекторное обусловленное сопутствующее явление по отношению к болевым реакциям, с которыми первоначально связан. Боль обычно вызывается вредной для организма сильной стимуляцией. Вследствие этого страх приобретает функцию мотивации. В результате подкрепляются все способы поведения, ведущие к уменьшению страха. Согласно более поздней формулировке Маурера речь здесь идет об инверсии научения страху (Mowrer, 1960), о научении, которое подкрепляется эмоциями ожидаемого «облегчения».
С точки зрения мотивационных процессов Маурер объяснял всякое поведение Двумя основными видами подкрепления: 1) индукцией влечения *(«incremental*
reinforcement», возрастающее подкрепление), когда поведение имеет наказуемые последствия, что обусловливает закрепление предвосхищающей эмоции страха и вследствие чего происходит научение страху; 2) редукцией влечения *{decremental reinforcement,* затухающее подкрепление) — случай, когда поведение имеет поощряемые последствия, что обусловливает закрепление предвосхищающей эмоции надежды, вследствие чего происходит научение надежде.
Маурер говорит также о'предвосхищающих эмоциях облегчения и разочарования. Облегчение связано с уменьшением в результате соответствующей реакции состояния страха (редукция влечения); разочарование — с уменьшением в результате реакции состояния надежды (индукция влечения). Согласно Мауреру, названные четыре типа предвосхищающих эмоций (надежда и разочарование, страх и облегчение) в зависимости от увеличения или уменьшения их интенсивности определяют, какие способы поведения в данной ситуации будут выбраны, осуществлены и заучены (подкреплены).
Введя в качестве промежуточных переменных предвосхищающие эмоции, Маурер отступил от классической теории научения, в которой научение и поведение основываются на непосредственной ассоциативной связи раздражителя и реакции. Раздражители могут не зависеть от собственных реакций (быть внешними или внутренними, т. е. поступающими из организма), но могут также зависеть от поведения и тем самым осуществлять обратную связь. Связанные с такого рода раздражителями предвосхищающие эмоции позволяют адекватно и гибко управлять поведением, вызывая реакции, которые усиливают надежду и облегчение или уменьшают страх и разочарование.
В качестве основополагающего ассоциативного механизма научения Маурер рассматривает классическое образование условно-рефлекторной связи в павловском смысле, поскольку именно по этой схеме происходит обучение эмоциональным реакциям (как и другим непроизвольным реакциям принятия или отвержения). Инструментальное поведение, которое со времен Торндайка считалось основой научения, Маурер расценивает как один из частных видов классического условно-рефлекторного обусловливания.
Итак, мы проследили линию психологии научения в русле теоретико-ассоциативного направления, рассмотрев концепции ее наиболее выдающихся представителей. Ни одна линия не дала столь большого числа тщательных и разветвленных исследований. Подробное изложение результатов работ во всех областях психологии научения не входит в нашу задачу: хотя проблематика научения и подразумевала существование мотивации, эти вопросы все же, как правило, оставались в тени и специально не рассматривались.
Характерно, что основную объяснительную нагрузку в психологии научения несут ситуационные факторы, а не диспозициональные личностные характеристики. Поведение управляется внешними и «внутренними», т. е. зависящими от собственных реакций, раздражителями. К числу последних часто относятся и моти-вационные переменные, такие как

влечение.

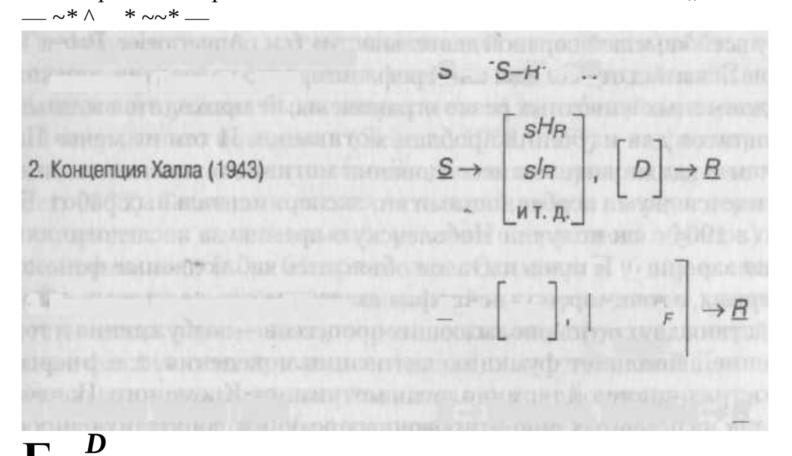
Роль посредников между ситуацией (раздражителем) и поведением (реакцией) выполняют два вида промежуточных переменных (конструктов). Структурные

компоненты ориентируют поведение, делают его целенаправленным и целесообразным. Они представляют собой продукт научения, будь то, как у Толмена, ожидание, или, как у Халла и его последователей, образование привычки *(habit, H*), или условно-рефлекторное торможение (/„). Второй вид промежуточных переменных — это мотивационные компоненты. Мотивационные компоненты сообщают поведению энергию, приводят его в действие. К ним относится зависящий от потребности требовательный характер целевого объекта, по Толмену, или соответствующее потребности влечение *(drive, D),* по Халлу (Hull, 1943), или другие активирующие механизмы, такие как вызываемые раздражителями частичные целевые реакции и реакции страха (rG или соответственно *rF),* согласно последователям Халла.

На рис. 2.3 в упрощенной форме представлены стадии теоретического развития психологии научения. «5» и *«R» («stimulus»* и *«response»)* означают доступные внешнему наблюдению проявления ситуации или поведения. В первые квадратные скобки заключены структурные, а во вторые— мотивационные компоненты. Первую стадию характеризуют ранние чисто «механистические» теории наподобие теории Торндайка (Thorndike, 1898). Мотивациоиный компонент в них отсутствует. Хотя концепция Толмена была создана раньше теории Халла и его последователей, но она более прогрессивна и уже содержит основные положения модели ожидаемой ценности, которая определила дальнейшее направление исследования мотивации.

1. Первые теоретико-ассоциативные „ _. *a* концепции (Торндайк, 1898)

— ~* ∧ * ~~* —



Г *D*

3. Концепция последователей Халла s -> *sHR* r_G *r*

L страх _

4. Концепция Толмена (1932) £ ->

[Ожидание], [Ценность] -» Я

Рис. 2.3. Развитие взглядов на мотивационные компоненты поведения в психологии научения (по: Bolles, 1974)

Линия психологии активации

Иван Петрович Павлов (1849-1936) и Владимир Михайлович Бехтерев (1857-1927) — основоположники учения об условных рефлексах и рефлексологии, позднее получивших распространение в связи с концепцией классического обусловливания. Взгляды Павлова сформировались под воздействием Нестора русской физиологии Сеченова (1829-1905), опубликовавшего в 1863 г. свой главный труд «Рефлексы головного мозга», посвященный тормозящему влиянию коры мозга на

субкортикальные центры. Уже на рубеже столетий Павлов экспериментально доказал на материале «пищеварительных рефлексов», что вызывающие реакции безусловные раздражители (врожденные стимулы) могут замещаться выученными, условными. Для этого последние должны несколько опережать во времени (приблизительно на полсекунды) появление первых. Если такая последовательность раздражителей повторится несколько раз, то появления нового, условного раздражителя будет достаточно для актуализации соответствующей реакции. Классическим примером этого может служить изучавшаяся с помощью вшитой в пищевой канал фистулы реакция слюноотделения у собаки. Если появлению пищи (непосредственному **раздражителю)** несколько раз предшествует нейтральный раздражитель (скажем, звуковой или световой сигнал, или механическое раздражение кожи), то этот раздражитель уже сам по себе вызывает реакцию слюноотделения. Таким образом, безусловный раздражитель «подкрепляет» связь нейтрального раздражителя с соответствующей реакцией.

Павлов дал четкое определение понятия подкрепления, наполнив его физиологическим значением. Понятие подкрепления аналогично тому, что Торндайк в те же годы называл удовлетворением, объяснявшим закон эффекта (при инструментальном обусловливании). Однако Павлов и другие русские физиологи сделали следующий шаг в этом направлении, показав, что условный раздражитель также приобретает способность к подкреплению, т. е., в свою очередь, может обусловливать раздражитель, **выступавший** до сих пор как нейтральный. Вызываемые таким раздражителем реакции — это уже реакции более высокого порядка. Павлов рассматривал этот механизм как основу всей «высшей нервной деятельности» (см.: Angermeier, Peters, 1973).

На первый взгляд от исследований рефлекторного поведения, при которых движения подопытных животных резко ограничены, не приходится ждать значительных результатов для изучения проблем мотивации. И тем не менее Павлов стал основателем и вдохновителем исследования мотивации в психологии активации, что объясняется двумя особенностями его экспериментальных работ. Будучи физиологом (в 1904 г. он получил Нобелевскую премию за исследования по физиологии пищеварения), Павлов пытался объяснить наблюдаемые феномены научения, во-первых, с точки зрения нейрофизиологии мозга, во-вторых, с точки зрения взаимодействия двух основополагающих процессов — возбуждения и торможения. Возбуждение выполняет функцию активации поведения, т. е. энергетическую функцию в традиционной терминологии мотивации. Кроме того, Павлов подчеркнул роль так называемых ориентировочных реакций, сопутствующих состоянию активации и решающим образом участвующих в построении условного рефлекса. Проблема ориентировочных реакций стала

центральной в российских исследованиях психологии активации (см. ниже изложение взглядов Е. Н. Соколова).
Благодаря выступлению Павлова в 1906 г. в США и выполненному позднее Йерк-сом и Моргулисом (Yerkes, Morgulis, 1909) обзору его работ американские исследователи научения смогли ознакомиться с его трудами. Как и Павлов, американские ученые не считали перспективными работы по выявлению мельчайших нюансов душевной жизни с помощью интроспекции. Павлов прежде всего стремился исследовать динамическую сторону явления, его интересовал вопрос о причинно-следственных связях и то, насколько при изучении душевной жизни можно руководство-
ваться «фактами» внешнего поведения. Идеи Павлова **оказали** большое влияние на взгляды Джона Б. Уотсона (1878-1958), ставшего впоследствии выразителем **и** пропагандистом движения бихевиоризма. Эксперименты этого ученого по выработке методом классических условных рефлексов эмоциональных реакций избегания у 9-месячных детей приобрели большую известность (Watson, Rayner, 1920; см. критический анализ истории влияния исследования «маленького Альберта» на учебную психологическую литературу — Harris, 1979).
Вначале представлялось не совсем ясным соотношение условных рефлексов с законом эффекта Торндайка, который считался основным принципом всякого научения. Скиннер (Skinner, 1935) первым предложил разделить все поведение на два типа: замещение реакции, по Торндайку, **и** замещение раздражителя, по Павлову. Первый тип поведения Скиннер назвал оперантным. Это понятие, как и «инструментальное поведение» у Торндайка, подразумевает воздействие на окружающую ситуацию, «оперирование» ею, ее изменение, Те из эффектов реакций, которые повышают частоту появления последних, Скиннер назвал подкрепителями *(reinforcer).* Он воспользовался павловским понятием «подкрепление», которое тем самым окончательно утвердилось в американской психологии научения. Однако для Скиннера это понятие было лишено физиологического смысла, оно указывало лишь на увеличение вероятности появления некоторой реакции. Второй тип поведения Скиннер назвал респондентным. В этом случае уже имеющиеся реакции вызываются новыми раздражителями. **Научение** новым раздражителям происходит на основе классического обусловливания в контексте теории Павлова.
Вклад Скиннера в теорию научения позволяет отнести его работы к сфере исследований, пограничной с областями исследованиями Торндайка и Павлова, хотя в дальнейшем все его усилия были направлены на детальный эмпирический анализ условий оперантного поведения (Skinner, 1938, 1953) и на формирование методов практического изменения поведения, таких как программированное обучение (Skinner, 1968). Ставшая столь влиятельной поведенческая терапия также во многом опирается па выявленные им условия оперантного обусловливания.
Не совсем правильно было бы причислять Скиннера **к** числу исследователей проблем мотивации, ведь он не считал возможным применение каких бы то ни было гипотетических переменных, теоретических конструктов, которые выходили бы за рамки фактических причинно-следственных отношений. Для него неприемлемы даже такие мотивацнонные понятия, как голод, вместо этого он предпочитает говорить о депривации, об операционально определяемой (т. е. задаваемой экспериментатором или устанавливаемой через уменьшение веса животного) продолжительности лишения пищи. Конечно, понятие «депривация» и соответствующее ему противоположное по значению понятие «подкрепление» описывают те же мотивационные явления, которые реконструируются теоретиками научения и мотивации с помощью таких промежуточных переменных, как потребность, влечение или удовлетворение, вознаграждение, «ожидание».
Миллер (Miller, 1959) обратил внимание на тот факт, что антитеоретическая позиция Скиннера оказывается плохо применимой к объяснению поведения, определяемого более чем двумя независимыми и зависимыми переменными. Скажем, на поиски крысами питья могут влиять следующие независимые переменные:
длительность депривации, сухой корм, инъекции солевого раствора. В качестве зависимых переменных при описании этого поведения можно привлечь три различных показателя: силу нажатия на рычаг, количество выпитой воды, количество хинина в воде, которое приводит к прекращению употребления этой воды. Если отказаться от гипотетического конструкта «жажда», опосредующего отношения между тремя независимыми и тремя зависимыми переменными (см. рис. 2.4), то тогда придется строить девять (3 x 3) различных причинно-следственных зависимостей. Нерационально и неэкономно рассматривать взаимодействие каждой независимой переменной с каждой зависимой.
Однако вернемся к линии психологии активации. Как уже отмечалось, Скиннер не является ее представителем, но его работы объединяют две исследовательские традиции, одна из которых восходит к Торндайку, а другая — к Павлову. Общими для всех представителей линии психологии активации являются четыре принципа построения теории. Во-первых, это ориентация на данные нейрофизиологии и теории мозговой деятельности. Их гипотетические объяснительные конструкты не нейтральны, а имеют физиологический смысл. Центральную роль играют активирующие системы подкорковых образований мозга. Во-вторых, это разработка предельно общих положений об активации и управлении поведением. Широкое применение выявляемых закономерностей исследователи этого направления предпочитают детальному выяснению детерминации поведения в каждом конкретном случае. В-третьих, аффекты и эмоции играют здесь более значительную роль, чем в большинстве других теорий мотивации. Наконец, в-четвертых, много внимания уделяется выявлению тех характеристик и особенностей раздражителя, которые активируют поведение вообще, направляя его на поиск или избегание.
Два открытия в области физиологии мозга оказали значительное влияние на работы по психологии активации, Первое — это открытие восходящей активирующей ретикулярной системы (ВАРС). Как показали Моруцци и Мэгун (Moruzzi, Magoun, 1949), электрическое раздражение ретикулярной формации ствола мозга ведет к появлению «паттернов активации» в картине изменений потенциалов мозга. Состояния активации меняются от сна и сонливости до крайних степеней возбуждения. На примере различных видов деятельности было показано, что в соответствии с уровнем активации меняется и работоспособность, причем зависимость эта имеет вид перевернутой U-образной функции. Кроме того, была выявлена связь уровня активации с эмоциями и аффектами.
В естественных условиях ВАРС подвергается неспецифическому возбуждающему влиянию двух видов: первое связано с афферентными сенсорными путями, которые отдают в ретикулярную формацию большое количество коллатералей, второе — с многочисленными импульсами коры мозга. На роль данных физиологии мозга в психологическом объяснении поведения указывал в первую очередь Линдсли(ЬтсЫеу, 1957).
Другое открытие — это обнаружение в головном мозге крысы (септум в гипоталамусе) центра «подкрепления» или «удовольствия». Если раздражать его с помощью вживленных электродов, то крысы без предварительной депривации и редукции влечения научаются реакциям, вызывающим такое раздражение мозга (Olds, Milner, 1954; Olds, 1955,1969). Эти

исследования были начаты Джеймсом Олдсом, учеником Хебба.

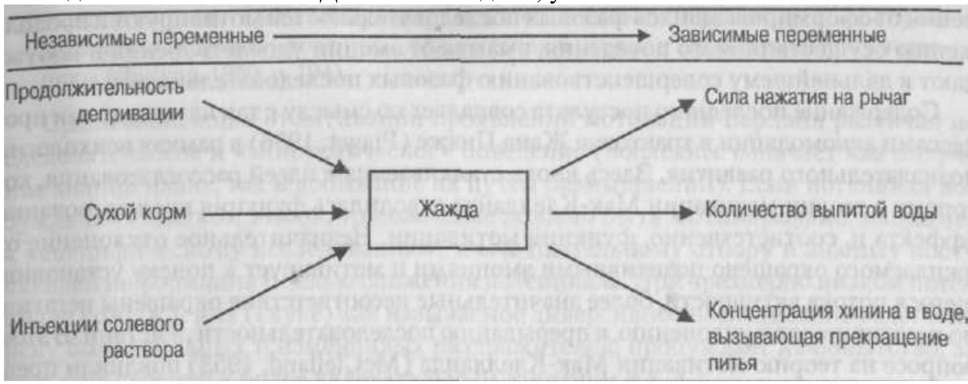


Рис. 2.4. Схема соотношения независимых и зависимых переменных, определяющих питьевое поведение, как иллюстрация целесообразности использования гипотетического конструкта «жажда» в качестве промежуточной переменной (см.: Miller, 1959, p. 278)

Сам Доналд О. Хебб является наиболее значительным ученым, в чьих работах продолжение павловской традиции сочетается с исследованием проблем мотивации в рамках современной психологии активации. В своей книге «Организация поведения» (НеЬЬ, 1949) этот канадский психолог сводит проблему мотивации к объяснению направления и длительности поведения. По мнению Хебба, энергети-зация поведения не требует специального рассмотрения, поскольку организм всегда активен и постоянно преобразует энергию. Вопрос в том, за счет чего энергия высвобождается по мере надобности в определенных частях организма в строго определенной временной последовательности. Хебб объясняет это существованием так называемых клеточных ансамблей *{cellassemblies),* которые постепенно складываются на основе повторяющейся стимуляции, образуют замкнутые системы и облегчают протекание моторных реакций. Подобный клеточный ансамбль возбуждает (часто совместно с притоком сенсорных импульсов) другие клеточные ансамбли, в результате чего формируются так называемые фазовые последовательности. С точки зрения Хебба, они являются физиологическим эквивалентом управляющих поведением мыслительных процессов.

В более поздней работе Хебб (Hebb, 1953) обозначил центральную *{central)* нервную систему как «концептуальную *(conceptual)* нервную систему». Под влиянием результатов исследований ВАРС он в каждой стимуляции выделил функцию Возбуждения *{arousal function)* и функцию указания *{cue function).* Чтобы поток информации мог осуществить функцию указания, т. е. направления, должен быть достигнут определенный уровень неспецифической активации (понятие, аналогичное «влечению»), в противном случае не может быть и речи об интегрированных фазовых последовательностях (например, скука, вызванная продолжительной сенсорной деиривацией, сопровождается падением работоспособности). Вместе с тем активация может достичь слишком высокого уровня, когда поток информации значительно отклоняется от привычного направления (это же происходит и при воздействии чрезмерно интенсивных раздражителей) и слитное протекание сформировавшихся фазовых последовательностей распадается. В результате возникают эмоции неудовольствия, раздражения и даже испуга. Незначительные откло-
нения от сформировавшихся фазовых последовательностей мотивируют к продолжению осуществляемого поведения, вызывают эмоции удовлетворения и побуждают к дальнейшему совершенствованию фазовых последовательностей.

Содержание последнего постулата совпадает по смыслу с так называемыми процессами аккомодации в трактовке Жана Пиаже (Piaget, 1936) в рамках психологии познавательного развития. Здесь вновь сталкиваемся с идеей рассогласования, которому в теории мотивации Мак-Клелланда отводилась функция продуцирования аффекта и, соответственно, функция мотивации. Незначительное отклонение от ожидаемого окрашено позитивными эмоциями и мотивирует к поиску установившегося потока активности, более значительные несоответствия окрашены негативно и мотивируют к уклонению, к прерыванию последовательности действий. В этом вопросе на теорию мотивации Мак-Клелланда (McClelland, 1953) повлияли представления Хебба об эффектах рассогласования фазовых последовательностей.

Значительную роль в развитии теории мотивации в рамках психологии активации сыграл Даниэл Э. Берлайн (1924-1976). Он развил теорию Хебба, объединив ее с основными положениями Пиаже (когнитивная аккомодация) и Халла (интегративный неоассоцианизм). Нейрофизиологические данные о ВАРС, а также подготовленный им обзор литературы по рассматриваемому вопросу, в первую очередь трудов русских ученых, позволили Берлайну (Berlyne, 1960, 1963а, 1967) проанализировать, во-первых, роль стимуляции в управлении уровня бодрствования, а во-вторых, зависимость проявлений мотивационных особенностей стимуляции от активации. Особенностями, оказывающими решающее воздействие на активацию, являются конфликтное и информационное содержание раздражителей. Берлайн предпочитает употреблять в этом случае такое понятие, как «колла-тивные переменные*.

Прилагательное «коллативный» означает, что поступающая информация подвергается процессам сравнения, которые могут выявить более или менее значительное рассогласование (конфликт) содержания такой информации с уже привычным, ожидаемым. Берлайн различает четыре вида коллативных переменных: новизну, неопределенность, сложность и неожиданность. Помимо этих переменных активация определяется еще тремя видами стимуляции: аффективными раздражителями, сильными внешними и внутренними раздражителями, вызываемыми состояниями потребности. Все эти виды раздражителей и переменных составляют то, что Берлайн называет потенциалом активации (это понятие можно перевести и как «потенциал возбуждения*). В противоположность взглядам Хебба Берлайн, основываясь на разнообразных данных, показал необходимость

различения потенциала активации и результирующего уровня активации (или уровня бодрствования). С повышением потенциала активация не возрастает линейно, их зависимость описывается U-образ-ной кривой. Низкий и высокий потенциалы приводят к высокой активации, которая переживается как нечто неприятное и вызывает деятельность, ведущую к уменьшению активации, т. е. к переходу в среднюю зону потенциала активации, что соответствует оптимальному состоянию. Берлайн пишет:

«Следовательно, наши гипотезы означают, что для конкретного организма в конкретное время существует оптимальный прирост потенциала возбуждения. Потенциал возбуждения, превышающий этот оптимум или не достигающий его, будет соответ-
ственно тормозить или стимулировать влечение. Таким образом, организм будет стремиться сохранять потенциал возбуждения близким к его оптимальному значению* (Berlyne, 1960, p. 194).

Среди зависящих от активации проявлений мотивации Берлайн различал исследовательское и «эпистемическое» поведение (последнее означает как получение знаний извне, так и добывание их путем размышлений). Если потенциал возбуждения слишком высок, то поведение должно быть мотивировано, например, к «специфическому исследованию», т. е. к тщательному отбору и анализу поступающей информации с целью снижения потенциала. При чрезмерно низком потенциале возбуждения (скуке) так называемое диверсивное исследование ведет к поиску более сильных и изменчивых раздражителей, пробуждает любопытство, заставляет перейти к более увлекательным занятиям и т. д.

Особое и относительно независимое направление в рамках активационно-психо-логического изучения мотивации представляют работы Пола Томаса Янга. Его вышедшая в 1936 г. книга «Мотивация поведения», как уже отмечалось, была первым в англоязычной литературе трудом, в названии которого звучало понятие «мотивация». Для Янга характерно стремление учитывать как физиологические, так и психологические аспекты мотивации. Начиная с 1940-х гг. он (Young, 1941,1961) весьма интенсивно занимался исследованием пищевых предпочтений у крыс. Поведение сытого животного также мотивируется предлагаемой пищей, точнее, отдельными ее видами. Таким образом, определенные качества объектов (например, «вкусность») обладают собственной аффективной активирующей значимостью, или привлекательностью, которая не зависит от силы влечения, связанного с состоянием потребностей организма (Young, 1959). Наряду с этими связанными с аффективной активацией оценочными диспозициями Янг уделяет должное внимание мотивирующему влиянию состояний потребности и силы влечения.

Элизабет Даффи (Duffy, 1932) занялась психофизиологическими исследованиями в 1930-е гг., еще до открытия ВАРС. Различные нейровегетативные показатели (такие, как тонус мускулатуры и кожно-гальванический рефлекс) она соотносила с результатами деятельности субъекта, объясняя полученные данные наличием некоторой центральной активации *(activation)* функций (что совпадает с используемым сегодня термином *«arousal»* (возбуждение)), физиологические основы которой Даффи усматривала в периферической нервной системе. Исходя из феноменов активации Даффи (Duffy, 1934, 1941) пыталась уточнить понятие эмоций, и в этом отношении на нее заметное влияние оказал Янг. В книге «Активация и поведение» (1962) она подвела итоги исследований активации и сформулировала положения теории мотивации. Один из основных результатов ее исследований — выявление зависимости между активацией и выполнением деятельности — сформулирован следующим образом:

«Степень активации индивида, по-видимому, влияет на скорость, интенсивность и координацию реакций, а значит, и па качество результатов. Вообще же оптимальной, скорее всего, является средняя степень активации, а снизь между успешностью выполнения и активацией выражается кривой, имеющей форму перевернутой U» (Duffy, 1962, p. 194).

Стремясь создать полную **и** систематическую теорию мотивации, которая включала бы в себя результаты исследований активации Даффи и других авторов, Дал-**бир** Биндра (Bindra, 1959) объединил идеи Хебба, Скиннера и Халла. По мнению Биндры, эмоциональное и мотивированное поведение нельзя отличить друг от друга. Характерной чертой мотивированного поведения является его целенаправленность:

«Целенаправленность является многомерным понятием. Соответствие, настойчивость и поиск... можно **рассматривать** как некоторые из тех измерений, которые следует иметь в виду при оценке поведения как более или менее целенаправленного? (ibid., p. 59).

Возникновение целенаправленности он, как и Скиннер, объясняет подкреплением. Актуальное осуществление определенного мотивированного поведения обеспечивается, с точки зрения Биндры, взаимодействием таких факторов, как ориентирующие признаки *(sensory cues),* сила привычки, уровень бодрствования *(arousal level),* химический состав крови и особый гипотетический механизм позитивного подкрепления *(positive reinforcing mechanism),* функции которого выполняют открытые Олдсом центры подкрепления. Развивая и совершенствуя свою теорию, Биндра отбрасывает постулат теории научения о создании ассоциации как эффекте подкрепления (Bindra, 1969, 1974). Вслед за Яигом он подчеркивает значение самих объектов побуждения *(incentive object),* которые наряду с другими стимуль-нымн факторами **и** определенными организмическими состояниями (так называемым центральным состоянием мотива) сказываются как на возникновении **актуальной** мотивации, так **и** на запуске, а равно управлении поведением. Биндра наряду с Боллсом (Boiles, 1972) является ведущим представителем теории привлекательности, в зоопсихологических исследованиях научения (см. главу 5). Эти новые концепции мотивации во многом сближаются с выдвинутыми сорока годами ранее положениями теорий Левина **и** Толмена.

Наконец, обратимся к российским исследователям мотивации в русле психологии **активации. Выдающимся**

представителем этого направления является Е..Н. Соколов (1958, английский перевод его трудов появился в 1963 г.), продолживший традицию Павлова, но при этом **обогативший** ее применением новейших нейрофизиологических методов и данными о вновь открытых мозговых структурах **и** функциях (таких, как ВАРС). Прежде всего он проанализировал условия возникновения, протекание и последствия ориентировочных **и** оборонительных реакций. Разнообразные результаты исследований Соколова и его сотрудников учитывал при разработке своей теории мотивации Берлайн; таким образом, они относительно скоро оказали влияние на западную психологию и психофизиологию.

Ориентировочные реакции — это комплекс быстро протекающих физиологических **и** психических процессов, повышающих в ответ на внезапные изменения стимульного поля информационную восприимчивость организма и его готовность к действию. К компонентам ориентировочной реакции относятся: направленность органов чувств на источник раздражения, поисковые движения, физические и химические изменения в органах чувств, улучшающие различение стимулов, рост активации периферических (например, тонуса мускулатуры **и** кровяного давления) и центральных механизмов и др. При повторном возникновении ориентиро-
вочная реакция из генерализованной превращается во все более локализованную активацию функций. Оборонительная реакция включает отчасти те же самые, отчасти другие, отличные компоненты. В противоположность ориентировочной реакции, она снижает восприимчивость организма к информации и защищает его от вызываемых раздражителями перегрузок. Детальный анализ этих длящихся всего несколько секунд процессов представляет интерес не только с точки зрения психофизиологии, но **и** с точки зрения теории мотивации, поскольку сами процессы являются прототипами «наводящих» и «защитных* тенденций, которые в дальнейшем могут привести к поисковым или уклоняющимся формам поведения.

Мы завершим рассмотрение линии психологии активации обзором работ английского психолога Ганса Юргеиа Айзенка. До сих пор о нем говорилось преимущественно как об ориентированном на теорию черт исследователе личности, который солидарен с Кеттеллом в отношении применения анкетных методов исследования **и** процедур факторного анализа. Широкую известность приобрели два выделенных им для описания личности биполярных типа: «экстраверсия—интро-версия» и «нейротизм—эмоциональная устойчивость*, Согласно Айзенку, индивидуальные различия этих независимых друг от друга измерений личности передаются по наследству.

Айзенк (Eysenck, 1967) объединил эту теорию черт с теоретическим описанием физиологии мозга в терминах возбуждения и торможения в контексте теории Павлова, в особенности с положениями Соколова.и Хебба. После открытия физиологами активирующих центров Айзенк дополнил свою теорию элементами теории активации. Экстраверсию и интроверсню он связывает с индивидуальными различиями в работе ВАРС, причем у интровертов по сравнению с экстравертами предполагается более высокий уровень активации. Последние медленнее вырабатывают условные рефлексы. Второе измерение («нейротизм—эмоциональная устойчивость») Айзенк приписывает характеру «эмоционального влечения», локализуя соответствующие механизмы в центрах лимбической системы (там, где Олдс открыл так называемые центры подкрепления). Это сближение позиций психологии личности и психологии активации Айзенк подкрепил многочисленными данными исследований физиологии мозга, материалами экспериментов и психометрического тестирования.

Линия психологии активации в настоящее время продолжается многими психофизиологами, исследующими самые различные проблемные области. Мотива-ционный аспект проблемы направляет внимание исследователей на изучение зависимости поведения от ситуационных и организмических факторов, в первую очередь от специфических механизмов мозга.

На рис, 2.5 представлено развитие двух линий изучения мотивации в теоретико-ассоциативном подходе. В обоих случаях проводится функциональный анализ факторов, предположительно приводящих в действие актуально осуществляющееся поведение **и** управляющих им. Для объяснения различий в поведении привлекаются почти исключительно ситуационные факторы, внешние и внутренние раздражители. Постоянные, т. е. диспозициональные, факторы сводятся в основном к биологическим явлениям, таким как состояние уравновешенности организмических процессов, нарушение которого ведет к возникновению потребностей и тем самым к стимуляции влечения, или таким, как центральные нервные механизмы типа В АРС или центры подкрепления, или таким, как не зависящие от потребности характеристики привлекательности объектов, например различных видов пищи. Личностные факторы, т. е. индивидуальные различия мотивационных диспозиций («черт»), не играют (за исключением теории Айзенка) практически никакой роли. Такая односторонность имеет свои основания в истории проблемы. Вопросы мотивации с самого начала выступали как составная часть других проблем и только постепенно выделились в качестве самостоятельного направления исследования. В линии психологии научения вопросы научения, т. е. приспособления живых существ к изменениям окружающих условий, имели и сохраняют приоритет перед вопросами мотивации. В линии психологии активации центральное место'занимает нейро- и психофизиологический функциональный анализ реагирующего на стимуляцию организма. Эксперименты в обоих случаях проводятся на животных, а исследование мотивации в рамках теоретико-ассоциативного направления ограничивается рассмотрением организмических потребностей и соответствующих им влечений или «первичных» мотивов. «Вторичные», «высшие», «социальные» мотивы, которые отражают различные содержательные классы отношений «индивид—среда», не исследуются вообще, не говоря уже об учете индивидуальных различий такой мотивации. Тем не менее это направление изучения проблемы намечено в обеих линиях; страх как выученное вторичное побуждение (Миллер), индивидуальные **различия** диспозициональной тревожности (Спенс и Тейлор),

исследовательское и эпистеми-ческое поведение (Берлайн); типологические различия в степени обращенности к миру и эмоциональной стабильности (Айзенк).

Заключение

Очерк истории проблемы, которому посвящена эта глава, во всех своих частях неизбежно ограничивается лишь краткими пояснениями. С одной стороны, этот очерк должен дать читателю представление обо всем диапазоне исследований и теорий, которые так или иначе связаны с мотивами и мотивацией. С другой стороны, он может служить в качестве общей ориентирующей схемы при анализе мотивации, изучение которой началось слишком недавно, чтобы иметь собственную историю.

Последующие главы книги посвящены преимущественно психологии мотивации и когнитивной психологии. Автор всегда вынужден отдавать предпочтение одному в ущерб другому, если только он не собирается писать учебник или справочник (как, например, Cofer, Appley, 1964; Thomae, 1965). С нашей точки зрения, более целесообразно посвятить книгу психологии мотивации, так как именно в пей плодотворно перекрещиваются традиции психологии личности, когнитивной психологии и психологии научения. В этом направлении достигнуто немало теоретических и методических успехов и осуществляется большое количество экспериментальных исследований. Изучая «высшие» человеческие мотивы, представители психологии мотивации не только пришли к осознанию всех основных проблем мотивации, но и развернули интенсивные исследования с целью их решения. В работах этого направления все более прочные позиции завоевывает **объяснение** поведения как процесса взаимодействия изменчивых ситуационных факторов с относительно постоянными личностными характеристиками. Особое внимание будет уделено направлению психологии воли, не получившему пока еще должного развития. Можно, однако, предсказать, что в будущем оно все больше и больше будет определять характер мотивационных исследований.

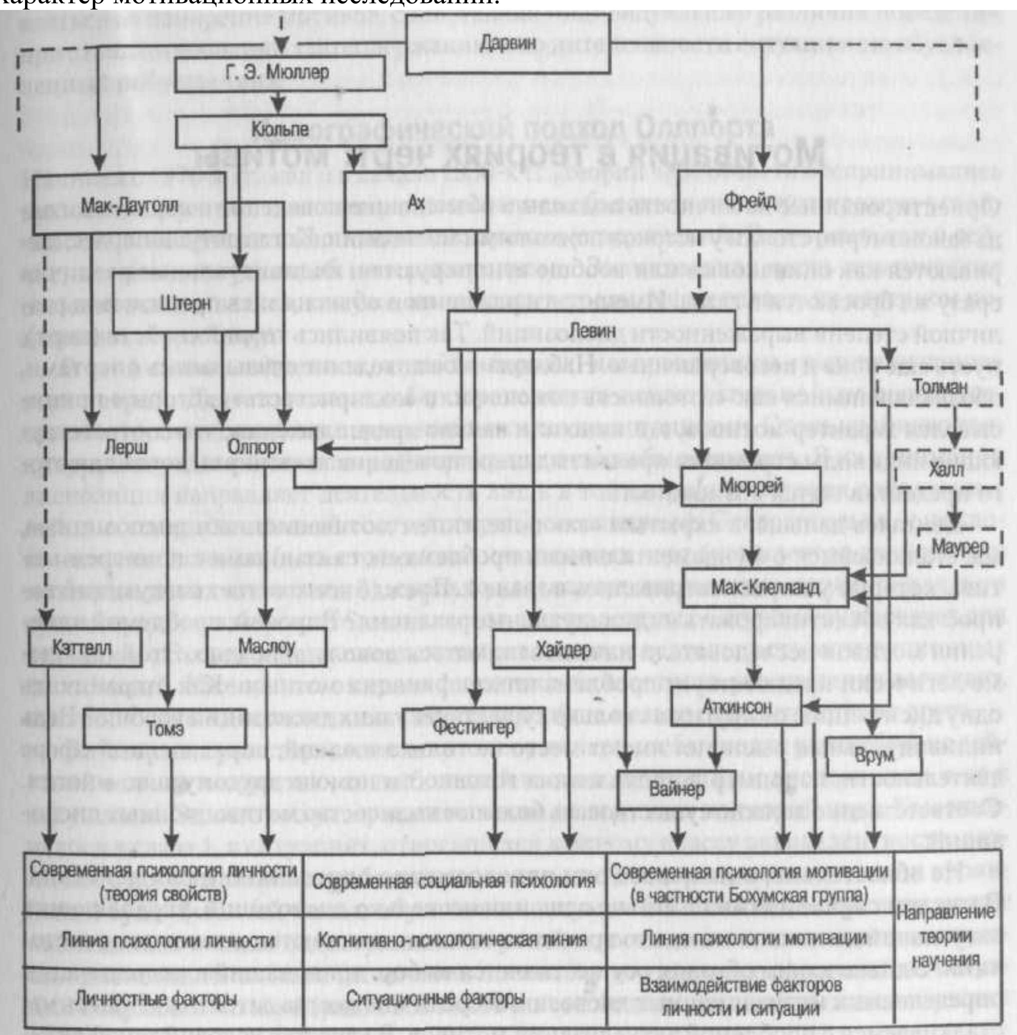


Рис. 2.5. Теоретико-ассоциативное направление в развитии исследований мотивации

ГЛАВА 3
Мотивация в теориях черт
Мотивация в теориях черт: мотивы

Ориентированные на личность подходы к объяснению поведения с первого взгляда закономерно стояли у истоков психологии мотивации. Когда ситуации рассматриваются как одинаковые или вообще игнорируются, индивидуальные различия сразу же бросаются в глаза'. Именно эти различия и объяснялись при помощи различной степени выраженности диспозиций. Так появились теории свойств (черт), пусть еще пока и несовершенные. Наблюдаемое поведение связывалось с чертами, обозначавшимися как «готовность помочь» или «задиристость», которым приписывался характер мотивов, т. е. явно или неявно предполагалось, что соответствующие индивиды стремятся проявить данное поведение всякий раз, когда для этого предоставляется возможность.
Двигаясь дальше, к скрытым «за» поведением мотивационным диспозициям, мы сталкиваемся с фундаментальными проблемами, связанными с понятием мотива, которые уже рассматривались в главе 1. Прежде всего встает следующий вопрос: как объективировать индивидуальные различия? Впрочем, проблемой измерения мотивов исследователи начали заниматься довольно поздно. Этой проблеме логически предшествует проблема классификации мотивов. Как отграничить одну диспозицию от других и сколько существует таких диспозиций вообще? Ведь индивидуальные различия имеют место не только в одной, определенной сфере деятельности, например в проявлениях готовности помочь другому, а во многих. Соответственно должно существовать большое количество мотивационных диспозиций.
Не обязательно, однако, все они одновременно определяют наши действия. В каждом случае должна иметься одна или несколько диспозиций, управляющих актуальной деятельностью, в то время как остальные остаются в латентном состоянии. Однако каким образом осуществляется выбор, приводящий к актуализации определенных мотивационных диспозиций среди множества латентных? Здесь"мы сталкиваемся с проблемой актуализации мотивов. В качестве условий такой актуализации наряду с личностными факторами (различия мотивационных диспозиций) необходимо учитывать также ситуационные факторы. Кроме того, классификация мотивов требует рассмотрения смены поведения в меняющихся ситуациях. Иначе говоря, необходимо выяснить, сколько имеется содержательных классов отношений «индивид—среда», которые отличаются друг от друга характерной для них актуализацией в мотивационных процессах.
Таким образом, разработка проблемы классификации мотивов не может вестись без необходимых экспериментальных уточнений. Ситуационную стимуляцию необходимо планомерно варьировать с точки зрения интенсивности и тематики, показывая тем самым, в каких пределах поведение определяется все той же мотивационной диспозицией. Лишь когда будут выяснены ситуационные предпосылки актуализации определенных мотивационных диспозиций, можно будет всерьез взяться за измерение мотивов, сопоставляя индивидуальные различия поведения при стандартизованных по содержанию и по интенсивности ситуационно обусловленных побуждениях.

Идеографический подход Оллпорта

Начиная с 1970-х гг., как и в начале 1930-х гг., теории черт отчасти воспринимались как псевдонаучные, поскольку они пытались объяснить надситуационную устойчивость поведения с помощью недоказуемых утверждений. В то время, как и сейчас, велись дискуссии об интеракционизме. Значительная часть критических отзывов основывалась, как уже отмечалось в предыдущих главах, на неверном понимании теорий черт.
В этой связи следует отметить, во-первых, неоправданную «радикализацию» этих теорий. Деятельность якобы определяется исключительно или преимущественно индивидуальными диспозициями, но не ситуациями. Столь крайнюю точку зрения представители теорий черт вряд ли стали бы защищать. В их понимании диспозиция направляет деятельность лишь в той ситуации, которая сопряжена с ней, т. е. содержательно ей соответствует, релевантна ей. Следовательно, у каждого человека должно быть столько мотивационных черт (комплексов свойств или мотивационных диспозиции), сколько классов эквивалентных ситуаций для него существует; и наоборот, столько классов эквивалентных ситуаций существует для человека, сколько у него имеется направляющих деятельность мотивационных диспозиций. Уже из этого строго теоретико-личностного рассуждения вытекает, что личностные диспозиции и ситуации вообще нельзя отделить друг от друга.
Во-вторых, существует мнение, что теории черт якобы сводят разнообразие действий если не полностью, то по большей части к личностным диспозициям, а не к ситуациям. Однако это утверждение также не вытекает из теорий черт. Как отмечалось в главе 1, в ситуациях, относящихся к одному классу эквивалентности, различия в побуждении могут быть так велики, что дисперсия поведенческих проявлений будет большей частью

обусловлена ситуацией. Тем не менее при этом может наблюдаться полная надситуационная устойчивость деятельности, соответствующая диспозициональным различиям, поскольку все индивиды в каждой из ситуаций сохраняют то же порядковое место по степени выраженности поведенческих проявлений.

Первые дискуссии об интеракционизме 1930-х гг. были вызваны исследованиями «морального характера» детей, которые проводили Хартшорн и Мэй (Hart-shorne, May, 1928, 1929). Как уже говорилось в главе 1, эти авторы обнаружили столь малую согласованность между различными формами нравственного поведения, что пришли к заключению о наличии у детей скорее «групп специфических навыков, чем общих свойств». Все эти формы поведения, которые предположи-
тельно должны бы образовывать нечто вроде «обобщенной оценки морального характера» *{total character score),* коррелировали по тестовым показателям на уровне не выше 0,30. Критикуя теории свойств, Мишель (Mischcl, 1968) называет столь незначительный коэффициент типичной «корреляцией психологии личности». Он трактует его как некий предел диспозиционально обусловленной надситуаци-онной устойчивости, который вряд ли можно превзойти. Другие ранние исследования, помимо работ Хартшорна и Мэя, казалось бы, подтверждают мнение Мишеля. Ныоком (Newcomb, 1929) ежедневно наблюдал молодежь в летнем лагере, **анализируя** различные ситуации с точки зрения устойчивости экстравертированно-го или интровертированного поведения. Показатель средней интеркорреляции составил лишь 0,14 — чуть выше, чем между случайно отобранными поведенческими переменными. Дудиха (Dudycha, 1936) изучал проявления пунктуальности у 4300 студентов колледжа на занятиях, в свободное время и т. п. Обнаруженный им уровень надситуационной устойчивости равнялся лишь 0,19.

Эти и многие другие данные противоречат нашему повседневному опыту, свидетельствующему о более или менее последовательном поведении индивидов в различных ситуациях. Как можно объяснить это противоречие? Первое, что приходит в голову, — слишком малая надежность методики непосредственного наблюдения за поведением: ведь только при соблюдении этого психометрического требования полученные данные можно принимать всерьез. Однако это ошибочное представление: как правило, надежность методик была достаточной, чтобы ожидать значительно более высоких показателей устойчивости, чем 0,30.

Такой была ситуация в психологии в 30-е гг., с которой столкнулся Оллпорт, отстаивавший позиции теории черт (Allport, 1937). Оллпорт проанализировал данные исследований Хартшорна и Мэя, согласно которым ложь и использование шпаргалок практически не коррелируют между собой (г- 0,13), и заметил, что один ребенок может искать спасение во лжи, чтобы не задеть чувств учительницы, а другой может украсть небольшую сумму, чтобы проявить свою щедрость в кругу товарищей по классу и приобрести таким образом их уважение. В обоих случаях поведение детей едва ли можно отнести к тому априори выделенному Хартшорном и Мэем классу поступков, в основе которых лежит честность.

Как мы уже указывали в первой главе, Оллпорт счел непоследовательность, выявленную Хартшорном и Мэем, несущественной. По его мнению, эта непоследовательность проистекает из того, что сами исследователи заранее считали определенные формы поведения и ситуации эквивалентными при построении опросников и экспериментальных ситуаций и объединяли их, предполагая, что они будут эквивалентными и для испытуемых. Выявленная несогласованность свидетельствует не столько о надситуационной неустойчивости индивидуального поведения, сколько о расхождениях между исследователями и испытуемыми в вопросе об эквивалентности ситуаций и соответствующих им форм поведения. Следовательно, чтобы проверить утверждения теорий черт об устойчивости, испытуемых надо в первую очередь обследовать на тождество классов эквивалентных ситуаций и поступков и соответственным образом разделить на группы. Тогда становится понятным, почему, опираясь на наш повседневный житейский опыт, мы не сомневаемся в надситуационной устойчивости черт. Дело в том, что в отличие от психологов-
профессионалов, мы явно не руководствуемся якобы универсальным (номотети-ческим) подразделением ситуаций на классы, мы, скорее, идеографически сортируем набор различных ситуаций, сообразуясь с особенностями конкретного случая, И каждый раз в зависимости от данного случая делаем это по-новому.

Таким образом, идеографически скорректированный, т. е. учитывающий конкретных индивидов, подход является предпосылкой для номотетического объяснения надситуационной устойчивости — объяснения, исходящего из личностных диспозиций и свободного от «иомотетической ловушки» (Bern, Allen, 1974). В сущности, на это указывал еще Оллпорт в своем определении черты (Allport, 1937; нем. пер., 1949, S. 296): он усматривал в ней способность «выделять ряд стимулов как функционально эквивалентные, вырабатывать устойчиво-эквивалентные формы действия и экспрессии и управлять их протеканием». Можно сказать, что формы поведения, образующие класс эквивалентности, позволяют судить о мотивационной диспозиции индивида и обнаруживают надситуадионную стабильность, а также устойчивость во времени.

Соответственно и ситуации, образующие один класс эквивалентности, позволяют сделать заключение об эквивалентности содержательных побуждений **и** вызывают устойчивые формы поведения. В этих ситуациях субъект может рассчитывать на эквивалентные последствия своих действий. В конечном счете эквивалентность действий и ситуаций с точки зрения психологии мотивации определяется их эквифиналыюстыо.

Черта как «нейропсихическая целостность»

В своей книге 1937 года Оллпорт говорил не только об устойчивости черт, но также весьма смело заявил об их укорененности в биологическом субстрате. Личностную черту он определял как «нейропсихическую целостность». В этом за ним последовал только Мюррей. Впоследствии черты стали рассматриваться как результаты многолетнего научения (такое представление о чертах остается господствующим и на сегодняшний день). Врожденными же всегда считались лишь различия, обусловленные темпераментом.

Очевидно, что значительный прогресс, достигнутый за последние годы биохимией и физиологией мозга, поразительным образом подтвердил вызывавшее ранее улыбку оллпортовское понимание нейропсихической целостности. Впрочем, Аи-зенк (Eysenck, 1967,1981) уже давно объяснял экстраверсию/интроверсию и ней-ротизм врожденными функциональными различиями некоторых областей ствола мозга (ретикулярной формации и лимбической системы). Однако лишь в последнее время исследователи начали не только измерять с помощью валидизирован-ных опросников целый ряд других черт — таких, как «поиск ощущений» (Zucker-man, 1984), импульсивность и тревожность, — но и исследовать их взаимосвязи с различными физиологическими факторами, такими как особенности электроэнцефалограммы, ориентировочная реакция,

половые гормоны, латеральность мозговых функций, и прежде всего биохимические переменные типа различных нейромедиаторов (таких, как дофамин, серотонин, норадреналин и т. д.).

Эти нейромедиаторы косвенным образом фиксируются по их энзимам и продуктам расщепления. Баррат и Паттон (Barrat, Patton, 1983), а также Шеллинг,

Эдман и Асберг (Schalling, Edman, Asberg, 1983) обнаружили здесь определенные взаимосвязи с «поиском ощущений» и с импульсивностью. Грей, Оуэн, Дэвис и Цалтас (Gray, Owen, Davis, Tsaltas, 1983) видят действие нейромедиаторов, с одной стороны, в чувствительности системы вознаграждения в промежуточном мозге что позволяет объяснить индивидуальные различия в импульсивности, а с другой — в восприимчивости к сигналам, сообщающим о неприятных событиях, так что при одних и тех же сигналах уровень возбуждаемой ими тревожности у разных индивидуумов окажется различным.

Идеальной для исследователя была бы ситуация, в которой каждый мотив-диспозиция обладал бы своим собственным нейромедиатором и их можно было бы распознать. Однако этого можно ожидать лишь в отношении наиболее рудиментарных мотиваций, восходящих к далеким стадиям филогенеза. Помимо тревожности и страха примером наличия биохимических оснований индивидуальных различий поведения может служить в первую очередь агрессивность (см. главы 11 и 12).

Далее мы рассмотрим основные попытки разработки теории черт. При этом в центре внимания всегда будет оставаться фундаментальная проблема любых теоретико-личностных построений — проблема классификации мотивов. В первую очередь будут рассмотрены два весьма различных подхода: интуитивная характерология Филиппа Лерша как пример радикальной теории черт и факторно-аналитический подход Раймонда Кеттелла. Затем мы проследим попытки классификации мотивов с точки зрения их истории и систематики, а в заключение рассмотрим базовые эмоции как рудиментарные мотивационные системы и обратимся К таксономическим проблемам классификации мотивов. '

Интуитивно-характерологическая теория черт: Филипп Лерш

Главный труд Лерша — «Строение характера» (P. Lersch, 1938) (с 1951 г. книга выходила под названием «Строение личности», каждый раз в дополненном виде). Задачей Лерша, работавшего в традициях немецкой характерологии Клагеса (Klages, 1910) и Пфендера (A. Pfander, 1922), было создание описательной системы общей психологии личности, из которой нас в данном случае интересует лишь мотиваци-онная часть, а именно «переживаемые влечения».

Эта характерологическая теория черт представляет собой своеобразный синтез двух перспектив рассмотрения. С одной стороны, это перспектива феноменологического самонаблюдения, позволившая разграничить виды переживаний и инвентаризовать их в качестве «кирпичиков», из которых складывается структура личности, т. е. дать им названия, упорядочить и соотнести друг с другом. С другой стороны, рассматривая в качестве таких кирпичиков диспозиции, степень выраженности которых у разных индивидов различна, эта теория приходит к другой перспективе рассмотрения — перспективе, открывающейся внешнему наблюдателю. В результате вычлененные самим субъектом отличающиеся друг от друга переживаемые влечения превращаются в диспозиции, т. е. «относительно неизменные, различные у разных людей привычные установки» (Lersch, 1951, S. 34). И далее:

«Именно благодаря диспозициям временной аспект психической жизни человека приобретает доступное для понимания строение. Рассматривать психическую жизнь как характер означает прежде всего рассматривать ее как структуру наличных форм

переживаний и установок, которые и потоке непрерывно изменяющихся процессов и состояний сохраняют относительную константность» (ibid., S. 35).

Эта цитата — яркий пример принципов объяснения поведения с первого взгляда. Индивидуальные различия в деятельности и ее стабильность во времени выводятся исключительно из личностных факторов, а именно из диспозиций. Ситуационные факторы в расчет не принимаются, хотя однотипность поведения в широких наборах ситуаций предполагается, скорее, в неявном виде и люди, конечно же, не рассматриваются как лишенные всякого осмысленного окружения, замкнутые в себе монады. Примечательно, однако, что изменяющееся с течением времени окружение людей и череда ситуаций остаются вне поля зрения этого ученого.

Таким образом, проблема ситуационной актуализации мотИвациоННЫХ диспозиций при личностном и дифференциально-психологическом подходе остается неизученной. При рассмотрении «потока постоянно изменяющихся процессов и состояний» учитывается лишь личностный коррелят. Может создаться впечатление, что Лерш под названиями «процессов» и «состояний» вводит функциональные переменные (типа мотивации) — кратковременные процессы — наряду с диспо-зициональными переменными (типа мотива). Однако это не так. Для него функции полностью совпадают с диспозициями, что говорит об абсолютизации подхода теорий черт.

«Формы переживания и установки» являются «относительно устойчивыми». За этим утверждением скрывается мнение о том, что окружающая среда и всевозможные ситуации также воспринимаются различными людьми на протяжении больших отрезков жизни как более или менее эквивалентные. Ведь только в этом случае можно считать само собой разумеющимся, что все индивидуальные различия поведения сводятся исключительно к индивидуальным различиям в проявлении заданного набора диспозиций. Столь радикальная теоретико-личностная характерология заслуживает особого внимания. Каждый индивид обладает диспозициями определенной степени вы раже нн ост! i. Он проносит их через жизнь неизменными, и любая конкретная ситуация свидетельствует об этом.

Конкретные диспозиции — не просто обобщения интроспективного опыта. Они связаны также с объяснительными категориями повседневного общения, о чем свидетельствует следующее высказывание:

«Такие диспозиции определяются через обозначение черт, что психология частично должна сделать заново. Но в основном она их находит уже названными в накопленной па протяжении столетий лексической сокровищнице языка. Наука о характере тем лучше реализует свои возможности и выполнит свои задачи, чем оперативнее сумеет ассимилировать в своей системе те из понятий, прототипы которых она находит в обыденном разговорном языке» (ibid., S. 35).

Связь между обозначением и обозначаемым, т. е. диспозицией, лишена для Лерша какой бы то ни было противоречивости. Обозначение непосредственно указывает на обозначаемое. В отличие от эмпиризма диспозиции выступают здесь не как гипотетические конструкты, которые объясняют связи в наблюдаемом сплетении условий и эффектов, а как нечто непосредственно данное, как своеобразное «усмотрение сущности». Признаки поведения и причины поведения смешиваются, и за-

мечание Лерша о том, что «диспозиции нельзя выявить непосредственно, их можно лишь вычислить по регулярно повторяющимся реакциям человека» (ibid.), не может исправить ситуацию.

Какие это реакции и за какими ситуациями стоит та или иная диспозиция? Отсутствие привязки к конкретным ситуациям и конкретным формам поведения влечет за собой отрицательные последствия, и даже если (а мы сейчас в этом убедимся) описательная система классификации мотивационных диспозиций сама по себе логична и убедительна, то по отношению к фактическому многообразию поведения она оказывается весьма умозрительной. Для более точного описания поведения такая классификация недостаточно конкретна и объективна; для идентификации диспозиций, нуждающейся в объяснении, эта классификация не может гарантировать интерсубъектной согласованности оценок, не говоря уже об их ва-лидности, т. е. объяснительной силе выявленных диспозиций. Ошибочное мнение о непосредственном «усмотрении сущности» склоняет исследователя к тому, чтобы игнорировать проблемы ситуационной актуализации (эквивалентности ситуаций) **и** операционального измерения. Однако без решения этих проблем нельзя надежно и объективно (из позиции внешнего наблюдателя) идентифицировать мотивационные диспозиции, а также индивидуальные различия в их проявлении.

Мотивационная классификация переживаемых побуждений Лерша имеет общеантропологические основания. Переживаемые влечения суть «подвижные формы, в которых человеческое бытие стремится себя реализовать» (ibid., S. 90). Он различает три группы таких влечений.

Первая включает переживаемые влечения «витального бытия». В нес входит «ощущение жизни в ее непосредственности, первичности и динамической устремленности к цели» (ibid., S. 93). Сюда относятся стремление к деятельности, стремление к наслаждению, либидо и потребность в новых впечатлениях.

Вторая группа включает переживаемые влечения «индивидуального *Я»*. Человек должен «вести свое существование... как одно из бесчисленных существ, в которых конкретизируется Жизнь» (ibid., S. 105). К этой группе относятся потребность в самосохранении, эгоизм, воля к власти, уровеньпритязании, стремление к значимости, потребность в признании и стремление к самоуважению.

Наконец, третья группа включает переживаемые влечения «неиндивидуального бытия». «Они направлены па соучастие в мире, но не в смысле обладания, желания-для -себя, а в смысле **принадлежности** индивидуального Я к миру, благодаря чему уравновешивается обособленность сознания», что проявляется в стремлении «...ставить вопросы и искать вне себя ответы на них» (ibid., S. 131). К этой группе относятся человеческое участие, творческое соучастие (стремление к продуктивному творчеству), познавательное соучастие (интересы), любовное соучастие, обязанности (долг), отрешенное соучастие (художественная потребность, метафизическая потребность, религиозные искания).

Вообще говоря, при подобном членении можно отдать предпочтение и другим основаниям для **классификации,** придерживаться иного мнения; можно классифицировать влечения иначе, выделить больше или меньше отличий. Однако следует признать что Лерш, очерчивая границы категорий, проявляет тонкую интуицию. Бот пример тому:

«Если мы определим, скажем, стремление к достижениям как разновидность творческой потребности, то это будет означать, что достижение само по себе выступает объектом стремления, как нечто, **повышающее** ценность мира. Это следует особенно подчеркнуть, поскольку достижения могут также служить стремлению к повышению собственной значимости. В этом случае мы говорим о честолюбии... В случае честолюбия стремление не заканчивается достижением, но обращается на индивидуальное Я. Оно оказывается не чем-то самостоятельным и самоценным, а лишь средством достижения цели» (ibid., S. 145).

Индивидуальные различия поведения, как уже отмечалось, сводятся к интенсивности проявления конкретных диспозиций (в нашем контексте — стремлений или побуждений). «Чем сильнее побуждение, тем в большей степени оно управляет психической жизнью; чем оно незначительнее, тем меньшую роль оно играет в формировании и регуляции поведения» (ibid., S. 164). Так возникает довольно неустойчивая типология, характеризующая людей на основании их доминирующего стремления. Поведение «добродушного» человека обусловлено, например, слишком слабо выраженным «уровнем притязаний». О нем, в частности, говорится:

«Добродушный обладает низким уровнем притязаний, поскольку все стремления, направленные на материальное благополучие, обладание, власть или признание, выражены у пего столь слабо, что ему трудно включиться в естественное соперничество людей за сохранение жизни, имущества, влияния и признания. У пего легко оспорить то, па что он справедливо претендует, он редко на что-либо обижается, тогда как другие особенно чувствительны к угрозам своему престижу. Во всех таких случаях добродушный приемлет требования, которые предъявляют к нему другие и которые ограничивают его собственные справедливые притязания» (ibid., S. 124).

Не удивительно, что столь радикальное теоретико-личностное толкование проблем мотивации Лершем не оказалось плодотворным в конкретных исследованиях. Мотивационные диспозиции были выделены лишь на интуитивном уровне, их значение осталось недостаточно ясным для сколько-нибудь успешного практического использования. Проблемы актуализации и измерения мотивов вообще остались вне поля зрения. Вместе с тем классификация мотивов на основе феноменологических взглядов **и** общеантропологических соображений не лишена смысла и ценности. Благодаря ей мы обращаем внимание на упущенные из виду группы феноменов психологии мотивации, которые в других классификациях, удовлетворительно идентифицирующих диспозиции, с научной точки зрения оказываются урезанными или вообще

игнорируются (например, мотивы «индивидуального бытия»).

Факторно-аналитическая теория черт: Раймонд Б. Кеттелл

Кеттелл, как и Лерш, является представителем теории черт, хотя он и не столь однозначно локализует причины поведения в личностных диспозициях. Как и Лерш, Кеттелл использует для объяснения поведения (за небольшими исключениями) лишь диспозициональные переменные (типа мотива), но не функциональные (типа мотивации). Как и Лерш, Кеттелл строит дифференцированную, пожалуй, даже еще более сложную систему описания личности. В самом общем виде в качестве причин наблюдаемой модальности поведения он рассматривает три вида диспозиций: когнитивные (способности), проявляющиеся при изменении сложности ситуации; темперамента, проявляющиеся вне зависимости от ситуации; и, наконец, динамические, т. е. мотивационные, диспозиции, которые выходят на передний план в зависимости от побудительных характеристик актуальной ситуации. Как и Лерш, Кеттелл не прибегает в своих работах к экспериментальному анализу условий, чтобы посредством планомерного варьирования исходных условий ситуации определить их влияние на поведение и тем самым выяснить возможное взаимодействие ситуации с мотивационными **диспозициями** (по экспериментальному плану V).

Несмотря на сходство исходных принципов теорий черт, в методологическом отношении Лерша и Кеттелла разделяет пропасть. В выявлении отдельных диспозиций и отграничении их друг от друга Кеттелл не полагается ни на феноменологические описания, ни на богатый опыт обыденной речи, ни тем более на интуитивное понимание. Кеттелл (Cattell, 1957,1958,1965) иногда измерял индивидуальные различия в огромных диапазонах возможных реакций, чтобы проверить, какие из реакций сопутствуют друг другу. Факторно-аналитические процедуры позволяют вычленить отдельные группы ковариирующих реакций. Поскольку эти ковarии-рующие реакции оказываются более или менее самостоятельными функциональными единицами в многообразии наблюдаемого поведения, они обозначаются как «факторы» и содержательно характеризуются с помощью качественных переменных. В этих факторах Кеттелл видит не только средство описания поведения, но и лежащие в его основе личностные диспозиции и тем самым существенные, если вообще не подлинные, причины поведения.

Этот подход, однако, более критичен и сложен, чем кажется при столь общем рассмотрении. Кеттелл изобретательно использует возможности сбора многомерных данных и их корреляционного анализа. В отличие от ориентированных на дифференциально-психологическую проблематику психометриков он не считает факторный анализ данных существующих методик (обычно представляющих собой опросники, тематика которых связана с определенным мотивом, например готов-ностью помочь или общительностью) достаточным для рассмотрения выявленных факторов как диспозиций, на основании которых можно получить индивидуальную характеристику личности любого испытуемого, т. е. локализовать этого испы-туемого в n-мерном факторном пространстве,

Такие действия были бы ошибочными по двум причинам. Во-первых, выявленные факторы (группы ковариирующих реакций) решающим образом зависят от разнообразия возможностей реагирования, которые используемая методика предоставляет испытуемому. Обусловленное этим влияние методик преодолевается тем легче, чем больше удается привлечь процедур, которые как в отношении стимуляции, так и в отношении реакций хорошо репрезентируют происходящее вне стен лаборатории. Во-вторых, обычные средства оценивания количественной выраженности моти-вационных диспозиций, а именно опросники, оказываются недостаточно надежными. Ответы на вопросы основываются на интроспективных самоотчетах, которые в силу того, что цель теста, как правило, прозрачна, легко могут быть фальсифицированы или попасть под влияние «ответных тенденций», не говоря уже о зависимости таких ответов от умения испытуемого дать точный отчет.

Чтобы справиться с этими трудностями, Кеттелл (Cattell, 1957) провел исследование в два этапа. Сначала он занялся поиском поведенческих индикаторов,

в которых сила мотивов выражалась бы как можно более непосредственно и «объективно», т. е. так, чтобы значения индикаторов не были понятны испытуемому и не искажали его реакции. Для этого брались предположительно тематически единые области интересов и установок и в виде отдельных высказываний облекались в форму объективного теста, дающего разнообразную информацию о поведении. Полученные поведенческие индикаторы силы мотивов (в заранее очерченной сфе-ре интересов) подвергались факторному анализу по ковариационным блокам **и** расчленялись па отдельные «мотивационные компоненты». Мотивационные компоненты — это не разные мотивы, а различимые формы выражения одного мотива, который еще необходимо содержательно определить. Лежащие в основе этих компонентов отфильтрованные поведенческие индикаторы представляют собой, так сказать, измерительные устройства *(devices),* устанавливающие индивидуальные различия в выраженности отдельных мотивов.

На втором этапе Кеттелл, используя поведенческие индикаторы как измерительные инструменты, при помощи факторного анализа расчленял на ковариационные блоки максимально обширные зоны содержательно различающихся установок и интересов. Тем самым выделялись различные мотивационные диспозиции, в которых Кеттелл усматривал последнюю инстанцию общепсихологического значения. Затем отдельные мотивационные диспозиции разделялись по определенным критериям на классы, различавшиеся степенью биологической или культурной обусловленности. Таков двухэтапиый метод Кеттелла в самом кратком изложении.

Обрисуем несколько подробнее поэтапную процедуру, Чтобы получить **информацию** о силе мотивационных компонентов, Кеттелл собрал почти все поведенческие индикаторы, о которых в психологической литературе когда-либо говорилось, что в них выражаются мотивационные тенденции. В одной из своих работ Кеттелл (Cattell, 1957, pp. 465-471) приводит сразу 55 таких индикаторов «проявлений мотивации». Эти **индикаторы** выделяются из столь разных функциональных областей, как общая информированность (например, какие средства ведут к данной цели), восприятие, память, научение, время принятия решения, фантазия, нейрове-гетативные реакции, предубеждения, возобновление прерванных действий. В качестве примера приводится пара объективированных индикаторов проявления силы мотива в связи с одним высказыванием, относящимся к мотивационной диспозиции «общительность», а именно с высказыванием: «Я хотел бы быть членом клуба или группы людей, которых связывают совместные интересы*-.

Индикатор 1. Знания и информированность. «Какие из нижеследующих обозначении относятся к объединениям по интересам в Америке?»

P. T. Л., ***The*** *Elks, AH, Co-optimists*[1].

Индикатор 3. Искажение мнения в угоду реализации мотива. «Какой процент кружков и клубов в **вашей** местности не приняли бы Вас, если бы Вы захотели в них вступить?» 0%,5%, 10%, 50%.

[1] Эти обозначения, кроме последнего, относятся соответственно к таким организациям США, как Союз **учителей И** родителей, одно из благотворительных обществ. Клуб 4Н: голова — *head;* сердце — *heaiV,* руки — *hands;* здоровье — *health.* — *Примеч. ред.*

Индикатор 6. Кожпо-гальваничсская реакция на угрозу. Испытуемым тахистоско-иически предъявляется утверждение «Нынче люди чересчур увлекаются посещением клубов и **объединений»** и измеряется в процентном отношении степень падения электрического сопротивления кожи.

И так далее. Следует также отметить, что при измерении реакций индивидуальные различия в знаниях, навыках, физиологической реактивности нивелируются благодаря статистической нормировке, т. е. реакции данного испытуемого по каждому поведенческому индикатору собтпосятся со средними показателями для этого же испытуемого.

Таким образом, для каждого высказывания опросника, посвященного изучению установок на общительность, разрабатывалось от 20 до 50 объективируемых поведенческих индикаторов, которые апробировались примерно на 200 испытуемых. Для каждого испытуемого подсчитывали^ интеркорреляции индикаторов,, чтобы проверить, выполняют ли они единую функцию измерения силы мотивов в области, которая предварительно была определена как тема общительности. Факторный анализ показал, что это не так. Поведенческие индикаторы разбились на шесть факторов общих (неспецифического содержания) мотивационных компонентов, три из которых Кеттелл счел возможным обозначить согласно психоаналитической терминологии как Оно, Я и Сверх-Я. Аналогичные моменты обнаружились и в других сферах установок и интересов, хотя априори они представляли собой такое же тематическое единство отношений личности и окружения, как и общительность.

Эти шесть компонентов интенсивности мотивации, Б СВОЮ очередь, были подвергнуты факторному анализу второго порядка. При этом были выявлены два фактора второго порядка: интегрированный и неинтегрированный мотивационные компоненты. Интегрированный компонент включает направленные, осознанные составляющие мотивационной диспозиции (Я, Сверх-Я). Примером служит приведенный выше индикатор 1: знания и информированность. Неинтегрированный компонент включает «комплексы», неосознаваемые тенденции, физиологическую реактивность.

Примером могут служить вышеупомянутые индикаторы 3 и 6: искажение мнения и кожно-гальваническая реакция. В более поздних исследованиях для измерения интенсивности были взяты лишь два последних мотивационных компонента в виде объединенного показателя, основанные на оказавшихся наиболее чувствительными шести основных индикаторах.

Таким образом, был создан инструментарий для измерения интенсивности мотивации, заведомо включающей в себя и мотивы различной силы. Теперь можно было приступить ко второму этапу — факторно-аналитическому разграничению мотивационных диспозиций. Кеттелл назвал этот этап *«dynamic calculus»* — поиском факторов динамической структуры личности. Высказывания, варьирующие по теме и отражающие различные установки, т. е. всевозможные цели деятельности, были подвергнуты факторизации по индикаторам интенсивности мотивации. При этом выкристаллизовался ряд факторов, которые Кеттелл обозначил как «единые динамические базовые черты» ***(unitary** dynamic source traits).* Некоторые из них он назват «эргами» (от греческого слова *«ergon»* — «энергия», «работа»). В них он видел своего рода биологически обусловленные влечения, что довольно близко понятию инстинкта у Мак-Дауголла (McDougall, 1908).

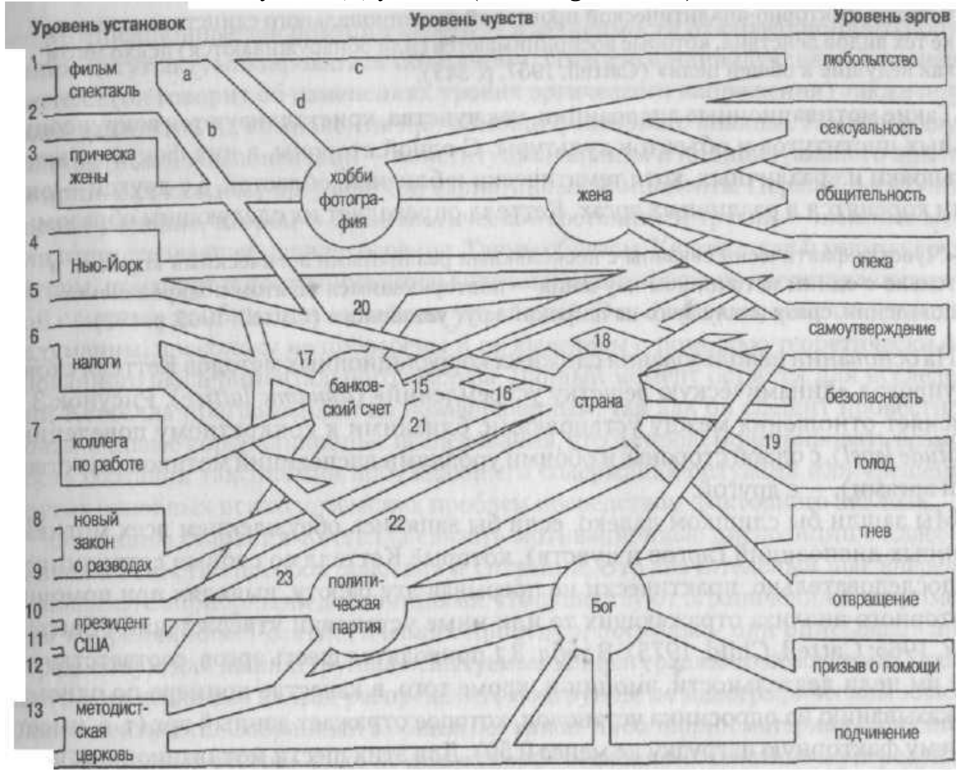


Рис. 3.1. Фрагмент «динамической решетки устремлений» (Cattell, 1965, p. 186)

Эргам присущи определенные эмоциональные качества и биологические цели, чего лишены другие факторы из числа базовых диспозиций, для которых характерны социальные **и** культурные установки, скорее приобретаемые, чем наследуемые биологически, например отношение к профессии, к религии или к собственному Я. Кеттелл называет их чувствами *(sentiments).* Чувства и комплексы Кеттелл объединяет термином «энграммы» (М, от английского слова *«memory»* — «память»), поскольку их природа коренится не в биологической структуре, как у эргов, а в истории жизни субъекта. Подразделение на эрги и чувства, да и отчасти сами эти названия свидетельствуют о сильном влиянии Мак-Дауголла (McDougall, 1932) и соответствуют его разделению склонностей *(propensities)* и чувств *(sentiments).*

Мотивационные диспозиции — эрги — Кеттелл определяет при помощи классов эквивалентности целей действий следующим образом:

«Врожденная психологическая структура, которая позволяет **организму** легче выработать реактивность (внимание, ответные реакции) по отношению if одним классам **Объектов,** чем к другим, испытывать специфические эмоции, общие для каждого из этих классов, и начинать различные виды (эквивалентности) действия, которые более полно, чем любые другие, завершаются некоторой общей, определенной, целенаправленной деятельностью. Характер такой общей цели выявляется помимо других

методов **факторно-аналитической** проверкой функционального единства *в* установке тех **видов** действия, которые воспринимаются (или обнаруживаются) психологом как ведущие к общей цели* (Cattell, 1957, p. 543).

Такие мотивационные диспозиции, как чувства, кристаллизуются вокруг социальных институтов и объектов культуры. С одной стороны, в них фокусируются установки из различных, хотя тематически и близких, областей, а с другой — они сами коренятся в различных эргах. Кеттелл определяет их следующим образом:

«Чувства фактически связаны с несколькими различными эргическими корнями и только с одним источником научения.— повторяющимся опытом подкрепляемого поведения, сразу влияющего на широкий круг установок» (Cattell, 1965, p. 192).

На основании использования сложных корреляционных методов Кеттелл сконструировал «динамическую решетку устремлений» *(dynamic lattice).* Рисунок 3.1 поясняет отношения между установками, близкими к конкретному поведению *(attitude level),* с одной стороны, и обоими уровнями диспозиций мотивов (чувствами и эргами), — с другой.

Мы зашли бы слишком далеко, если бы занялись обсуждением всех мотива-ционных диспозиций (эргов и чувств), которые Кеттелл со своими сотрудниками последовательно, практически не прерывая эту работу, выявлял при помощи факторного анализа отражающих те или иные установки утверждений (Cattell, 1957,1965; Cattell, Child, 1975). В табл. 3.1 приводятся шесть эргов, соответствующие им цели деятельности, эмоции и, кроме того, в качестве примера по одному высказыванию из опросника установок, которое отражает данный эрг (т. е. имеет по нему факторную нагрузку не менее 0,50). Для этих шести мотивационных диспозиций Кеттелл в 1957 г. разработал усовершенствованные батареи тестов.

Таблица 3,1

Цели деятельности, эмоции и примеры высказываний, соответствующие шести мотивационным **диспозициям типа эргов** (Cattell, **1957, p. 541)**

Цель

Цель	Эмоция	Высказывание, отражающее установку
1. Брачные отношения	Сексуальное удовольствие	Я хочу завести ромам с красивой женщиной
1. Общение	Одиночество	Я хочу быть членом клуба или группы людей, связанных общими интересами
3. Родительская опека	Сострадание	Я хочу помогать страждущим, кто бы они ни были
4. Исследование	Любопытство	Мне нравится читать книги, газеты и журналы
5. Безопасность	Страх	Я хочу, чтобы мой дом был лучше защищен от атомной бомбардировки
5. Самоутверждение	Гордость	Я хочу быть одетым так, чтобы мой вид вызывал восхищение

Мотивационные диспозиции - эрги - в зависимости от ситуационного побуждения могут актуализироваться по-разному. Их интраиндивидуальные изменения Кеттелл (он говорит об изменениях уровня эргического напряжения) также попытался разложить на компоненты при помощи факторного анализа. Наряду с двумя константными компонентами - конституциональным и индивидуального опыта -он приписал каждому эргу еще три вариативных компонента. Первый - ситуативное побуждение, второй - физиологическое состояние и третий - имевшее место или отсутствовавшее удовлетворение. Таким образом, Кеттелл, как и многие другие авторы, приходит к постулированию гипотетических формул, представляющих собой сложные комбинации линейных уравнений. Эти формулы, конечно, довольно надуманны, поскольку не проверены и не выведены с помощью теоретически обоснованного экспериментального анализа. Данный момент остается для исследований Ксттелла программным, но незавершенным, так как он спешит провести все новые и новые корреляционные исследования, чтобы продемонстрировать возможность создания таксономии побуждающего содержания ситуаций или

«решения» других основных психологических проблем посредством факторного анализа.
Очевидны старания Кеттелла связать мотивационные диспозиции с классами эквивалентности способов действия и ситуаций. Это значительный шаг вперед по сравнению с априорными дефинициями. Но существуют ограничения для применения корреляционно-статистических процедур, поскольку они описывают лишь усредненную для данной группы испытуемых конфигурацию взаимосвязей. Прежде всего с их помощью нельзя распределить подгруппы по идеографическим классам эквивалентности. Собранный в общем без какой-либо теории материал опросников и «объективных тестов» тоже не делает корреляционно-статистическую редукцию к «факторам» более убедительной и не уменьшает опасность «номотетической ловушки».
Несмотря на остроумное использование всех возможностей корреляционно-статистического анализа и весьма трудоемкие исследования, на сегодняшний день факторно-аналитическая теория черт не оказала решающего влияния на психологию мотивации. Причина состоит в описательной (а не объяснительной) природе корреляционных процедур - они показывают, что с чем сочетается, но не что к чему приводит. Поэтому с самого начала от них нельзя было ожидать многого для прояснения проблемы актуализации мотивов и проблемы их генезиса.
Иначе обстоит дело с основными проблемами классификации и измерения мотивов. Здесь решающее значение факторно-аналитической теории черт представляется бесспорным. Если работы Кеттелла в этой области, часто упоминаемые в этой связи, оказались малоплодотворными, то па это, очевидно, имеется ряд причин. Вопрос классификации мотивов в смысле создания системы их полного описания по сравнению с первыми десятилетиями нашего века (и это мы еще увидим) потерял свою привлекательность, поскольку его считали вряд ли разрешимым, а если и разрешимым, то бесполезным для экспериментального анализа условии в рамках некоторых конкретных сфер деятельности. Предложенные мотивационные диспозиции типа эргов плохо согласовывались с традиционным разделением мотивов, на котором строились экспериментальные исследования большинства авторов, опиравшихся, скорее, на перечень мотивов Мюррея (Murray, 1938).
Наконец, исследователи мотивации при всем их интересе к теории личности настроены не столько психометрически, сколько экспериментально. Они больше интересуются анализом конкретных условий, чем описательными измерениями некоего «целого», а к занимающим исключительное положение корреляционно-статистическим процедурам многие относятся как к поверхностным, спекулятивным, трудоемким и запутанным. И все же кеттелловские методы измерения мотивов, особенно в сочетании с объективными индикаторами поведения, заслуживают того, чтобы быть проверенными на материале изучения отдельных мотивов. К сожалению, Кеттелл и его коллеги сделали слишком мало, чтобы продвинуться в этом направлении.

Классификация мотивов на основе инстинктов: Уильям Мак-Дауголл

Описательная система психологии мотивации Кеттелла в какой-то степени возрождает популярную в начале века объяснительную классификацию форм поведения, предложенную Мак-Дауголлом. Мак-Дауголл (McDougall, 1908) первым предпринял грандиозную попытку свести все поведение к мотивационным диспозициям. В то время общеупотребительным названием для мотивационных диспозиций было понятие не мотива, а инстинкта. Так, например, фрейдовское понятие влечения в первых изложениях его работ на английском языке переводилось как «инстинкт». В XIX столетии инстинкт как нечто противоположное интеллекту входил в систему понятий психологии способностей. По мере триумфального шествия эволюционных идей Дарвина понятие инстинкта все чаще привлекалось и для объяснения человеческого поведения.
Джеймс (James, 1892) усматривал в инстинктах способность действовать таким образом, «чтобы производить некоторый результат, не предвосхищая его и без предварительного обучения выполнению действий» (ibid., р. 383). То, что у Джеймса было лишь одним из многих объяснительных принципов поведения, у Мак-Дау-голла стало ключевым положением в любой «динамической», т. е. объясняющей поведение, психологии. Откровенно господствующая роль, которую Мак-Дауголл приписал инстинкту как объяснительному понятию, повлияла на дальнейшую историю проблемы, вызвав во втором десятилетии двадцатого века бурные разногласия по вопросу понимания природы инстинктов. С одной стороны, ассоцианист-ское кредо главных критиков понятия инстинкта побуждало их к радикальной формулировке своих бихевиористских позиций, согласно которым любое поведение должно выводиться из простых рефлексов и научения (Watson, 1919). С другой стороны, Вудвортс (Woodworth, 1918), давно мечтавший о «мотивологии», окончательно заменил инстинкт понятием *«drive»* («влечение»). И наконец, Толмен сделал основные положения психологии мотивации Мак-Дауголла экспериментально проверяемыми, т. е. приемлемыми в теоретическом отношении и для бихе-виористов. Дальнейшее уточнение понятия инстинкта и исследование инстинктивного поведения стали внутренним делом этологов, прежде всего таких выдающихся исследователей, как Лоренц и Тинберген.
В чем состояла позиция Мак-Дауголла? Он выступал против как чисто описательной психологии сознания, так и «механистического» объяснения поведения
теоретиками ассоцианизма и рефлексологии. Для него любое поведение «телеоло-гично, целенаправлено, ориентировано на достижение намеченного будущего целевого состояния». О направленности говорят семь признаков:
1) спонтанность движения;
2) продолжительность и настойчивость движения вне зависимости от того, действует раздражитель или нет;
3) смена хода целенаправленных движений;
4) успокоение после достижения желаемого изменения внешней среды;
5) приготовление к новой ситуации, к которой ведет совершающееся действие;
6) некоторое повышение эффективности поведения при повторении его в схожих условиях;
7) целостность реактивного поведения организма.
Эти признаки целенаправленности поведения Мак-Дауголл объясняете помощью инстинктов. Исходное для него понятие инстинкта является довольно сложным и охватывает три следующих друг за другом процесса:
1) предрасположенность к селективному восприятию в зависимости от специфических состояний организма (например,

более быстрое обнаружение съедобных объектов в состоянии голода); 2) соответствующий эмоциональный импульс (ядро инстинкта); 3) активность инструментального типа, направленная на достижение цели (например, бегство при страхе). Мак-Дауголл делает следующий вывод:

«...любой образец инстинктивного поведения включает знание о чем-либо (объект), отношение к нему и устремленность к объекту или от него» (McDougall, 1908, p. 26).

Очевидно, что здесь в рамках одного понятия связываются воедино совершенно разные вещи. Противоречивость этого высказывания усугубляется тем, что Мак-Дауголл рассматривает как врожденный и меняющийся компонент инстинкта лишь одну из трех его составляющих, а именно эмоцию (ядро инстинкта), в то время как когнитивный и моторный компоненты, с его точки зрения, могут изменяться под влиянием жизненного опыта.

«Эмоциональное возбуждение с сопровождающей его нервной активностью центральной части диспозиции есть единственная составляющая целостного инстинктивного процесса, которая сохраняет свою специфичность и остается одинаковой у всех индивидов во всех ситуациях, где пробуждается данный инстинкт* (ibid., p. 33).

Изучая столь сложное по содержанию понятие, Мак-Дауголл составил первоначальный перечень следующих 12 инстинктов, хотя пяти последним он не смог поставить в соответствие какую-либо определенную эмоцию (приводятся в скобках); 1) бегство (страх); 2) неприятие (отвращение); 3) любознательность (удивление); 4) агрессивность (гнев); 5) самоуничижение (смущение); 6) самоутверждение (воодушевление); 7) родительский инстинкт (нежность); 8) инстинкт продолжения рода (-); 9) пищевой инстинкт (-); 10) стадный инстинкт (-); 11) инстинкт приобретательства (-); 12) инстинкт созидания (-).

Поскольку термин «инстинкт» подвергался ожесточенным нападкам и давал основания для ошибочного толкования поведения как определяемого в основном

врожденными мотивационными диспозициями, Мак-Дауголл позже стал употреблять термин «склонность» *(propensity).* Однако содержание его почти не изменилось, за исключением того, что было отмечено различие между диспозицией *(propensity)* и функцией *(tendency),* о чем свидетельствует следующая цитата из последней работы Мак-Дауголла:

«Склонность представляет собой диспозицию, функциональную единицу общей психической организации, которая, будучи актуализированной, порождает активную тенденцию, стремление *(striving),* импульс или влечение *(diive)* к некоторой цели. Такая тенденция, сознательно направленная на предвосхищаемую цель, представляет собой желание *(desire)»* (1932, p. 118).

Несколько склонностей могут синтезироваться в так называемые чувства *(sentiments)* — обусловленные опытом и научением когнитивно-эмоциональные оценки, которые связаны с отношением к предметам и обстоятельствам (с ними мы уже сталкивались у Кеттелла). Например, в восприятии и оценке понятия «отечество» участвуют многие склонности. Такие когнитивные схемы, центральную и организующую роль среди которых играет связанное с отношением к образу своего Я чувство самооценки *(self-sentiment),* составляют «характер». Они тем самым'в значительной степени обусловливают индивидуальные различия на фоне врожденного базового набора инстинктоподобных эмоциональных импульсов (склон-[1] ностей). В табл. 3.2 представлен окончательный вариант постулированных Мак-.' Дауголлом склонностей.

При изучении этого перечня сразу становится очевидным., что его убедительное обоснование вряд ли возможно. Почему выделено именно столько, а не меньше и не больше мотивационных диспозиций? Не слишком ли много общего между «поиском помощи» (11) и «покорностью» (9)? Не является ли «страсть к бродяжничеству» (17) лишь одним из проявлений «любопытства» (5)? Можно задать эти и многие другие вопросы, поднимающие проблему эмпирических критериев классификации мотивов, отличающихся от представлений обычного здравого смысла. Насущность этой пробле-.. мы, которая и по сегодняшний день не решена, ощущалась все больше, по мере того>; как под влиянием перечня инстинктов Мак-Дауголла, прежде всего в смежных дис-ципл і шах, таких как социология и политология, стало привычным каждый поведенческий феномен объяснять через особый инстинкт по следующей схеме: войны возникают из-за инстинкта агрессивности. Но почему собственно известно, что существует инстинкт агрессивности? Да потому, что люди часто воюют. Подобная тавтологич-ность мышления никогда не была свойственна Мак-Дауголлу, но стала первопричиной начавшейся вскоре бурной дискуссии о природе инстинктов. Опровергнуть высказывания оппонентов можно было бы при помощи более четких критериев инстинктивно обусловленного поведения и систематических исследований. Однако ув-леченные спорами исследователи до этого не дошли. Вторая, *в* чем-то схожая с первой причина была связана с подозрением, что под маркой инстинктов возрождается старая психология способностей, т. е. что по сути описывается и классифицируется само поведение. Третьей причиной была проблема подразделения поведения на инстинктивно обусловленное и основанное на приобретенных навыках. Для этого необходимо уметь различать взаимозаменяемые инструментальные активности и целевые состояния, к которым в конечном счете конвергируют эти формы поведения.

Таблица 3.2

Инстинктоподобные **мотивационные диспозиции *(propensity)* (McDougall, 1932, p. 97^98)**

1. Пищедобывание. Поиск (и, возможно, накопление) пищи
2. Отвращение. Неприятие и избегание определенно вредных веществ
3. Сексуальность. Ухаживание и брачные отношения
4. Страх. Бегство и затаивание в ответ на травмирующие, причиняющие боль и страдание или угрожающие этим воздействия
5. Любопытство. Исследование незнакомых мест и предметов
6. Покровительство и родительская опека. Кормление, защита и укрытие младших
7. Общение. Пребывание в обществе равных себе, а в одиночестве поиск такого общества
8. Самоутверждение. Доминирование, лидерство, утверждение или **Демонстрация** себя перед окружающими
9. Подчинение. Уступка, послушание, примерность, **подчиненность** тем, кто демонстрирует превосходящую

силу
10. Гнев. Негодование и насильственное устранение всякой помехи или препятствия, мешающих свободному осуществлению любой другой тенденции
11. Призыв о помощи. Активное обращение за помощью в том случае, когда наши усилия заканчиваются полной неудачей
12. Создание. Создание укрытий и орудий труда
13. Приобретательство. Приобретение, обладание и зашита всего, что кажется нам **полезным** или почему-либо привлекательным
14. Смех. Высмеивание недостатков и неудач окружающих пас людей
15. Комфорт. Устранение или избегание того, что вызывает дискомфорт: например, почесывание или смена позы, местонахождения
16. Отдых и сон. Склонность к неподвижности, отдыху и сну в состоянии усталости
17. Бродяжничество. Передвижение в поисках новых впечатлений
18. Группа примитивных склонностей, обслуживающих телесные нужды, такие как кашель, чихание, дыхание, дефекация

Наконец, четвертой причиной были существенные метатеоретические противоречия, которые подспудно питали споры, одновременно препятствуя их конкретно-эмпирическому прояснению. Для противников Мак-Дауголла понятие инстинкта отождествлялось с его убеждением в том, что поведение целенаправлено, т, е. организуется, исходя из цели. С ассоцианистской точки зрения это убеждение, однако, представлялось ненаучным, так как считалось, что Мак-Дауголл, как ранее это делали виталисты, говоря об инстинктах, подразумевает некие мистические силы. Мак-Дауголл, конечно, был далек от этого. Однако такие метатеоретические подмены подогревали дискуссии и мешали выявлению фактических критериев для разрешения разногласий. Поскольку критики понятия инстинкта не могли предложить лучшей теории, противоречие по сути осталось неразрешенным. Вызванные спорами утомление и пресыщение привели к тому, что с умозрительными рассуждениями было покончено. Результатом, воспринятым повсюду с одобрением, стало мнение о том, что следует больше экспериментировать, конкретизировать
и детализировать. Этот резкий сдвиг в умонастроениях исследователей произошел в начале 1930-х гг. (см.: Krantz, Allen, 1967).

Мак-Дауголл, как и Фрейд, привнес в объяснение поведения типичный для психологии мотивации стиль мышления. Задавшись вопросом о том, что такое мотивы и как их классифицировать, он выявил центральные проблемы, которые при попытке их прояснения по большей части путем описаний и дефиниций вызвали разногласия и в значительной'мере определили эмпирический характер исследований мотивации в течение последующих десятилетий. Является ли поведение преимущественно результатом предшествовавшего научения или врожденных импульсов? Мотивация поведения — это вопрос его энергетики или его направленности и избирательности? И главное: следует ли объяснить поведение механистически, исходя, из связей «стимул—реакция», или телеологически, исходя из предвосхищающих будущее когнитивных процессов?

Слово «инстинкт» перестало употребляться для обозначения мотивационных диспозиции. Его место заняли понятия влечения и потребности. Ранее игнорировавшиеся проблемы актуализации мотива и действенности мотивации стали весьма актуальными. Однако наряду с перечнем инстинктов Мак-Дауголл а и полученным с помощью факторного анализа каталогом Кеттелла была сделана еще одна серьезная и тесно связанная с измерением мотивов попытка их классификации: перечень потребностей *(needs)* Мюррея 1938 г.

Классификация мотивов на основе отношений личности и окружения: Генри А. Мюррей

Работа Мюррея «Исследования личности» (Murray, 1938) является точкой пересечения ряда важных направлений, по которым развивалась психология мотивации, а именно направлений, берущих начало от Мак-Дауголла, Фрейда и Левина. Мюррей, чьи интересы лежали прежде всего в области клинической психологии и психологии личности, поставил термин «потребности» в центр весьма дифференцированной понятийной системы. Эклектичная по своему происхождению система понятий не предназначалась для простого описания поведения 'и объяснения индивидуальных различий реакций в стандартизованных ситуациях. Она предназначалась, скорее, для выявления индивидуального в более крупных (молярных) единицах поведения, красной нитью проходящего через циклически повторяющиеся индивидуально-типичные формы деятельности, наблюдаемой в течение длительного времени и в разных ситуациях. Субъект понимался как активный организм, который не только реагирует на давление ситуаций, но и активно разыскивает или даже создает их. Однако во всех случаях он, действуя соответствующим образом, воспринимает возможные последствия изменения актуальной ситуации через призму своих потребностей.

Целенаправленность поведения Мюррей пытается объяснить, исходя из представления о саморазвитии цепочки эпизодических отношений личности и окружения как равнодействующей непрерывного взаимодействия личностных и ситуационных факторов. Тем самым им был преодолен чисто теоретико-личностный подход к мотивации, в рамках которого все поведение выводилось из личностных диспозиций. Следующая цитата говорит сама за себя:

«Поскольку в каждый момент организм находится в некотором окружении, которое в основном и детерминирует его поведение, и поскольку это окружение меняется (иногда самым решительным образом), поведение индивида не может быть обозначено без характеристики каждой из противостоящих ему ситуаций, физических и социальных. Важно определить окружение, поскольку дна организма могут вести себя по-разному только потому, что они, по чистой случайности, сталкиваются с разными условиями. Считается, что два организма различны, если они реагируют одинаково на разные ситуации и по-разному на одну и ту же. Но различные реакции на схожие внешне условия также могут быть следствием различных внутренних состояний организма. И кроме того, происходящие в организме процессы ассимиляции и интеграции по природе своей в значительной степени связаны с недавней, а также и более удаленной во времени окружающей обстановкой. Другими словами, то, что организм знает или что он предполагает, в определенной мере является продуктом

ситуаций, с которыми ему приходилось ранее сталкиваться. Таким образом, многое из того, что находится внутри организма, раньше было вне его. По этим причинам организм и его окружение следует рассматривать вместе; в психологии весьма удобно пользоваться такой кратковременной единицей, выступающей как разовое взаимодействие «личность—окружение*. Долговременная единица — индивидуальная жизнь — может быть лучше всего обозначена как последовательность связанных кратковременных единиц, или эпизодов» (ibid., р. 39-40).

Как показывает эта цитата, Мюррей предвосхитил «современную» позицию интеракционизма (Bowers, 1973; Magnusson, Endler, 1977). Организм (личность) и воспринимаемая ситуация образуют единицу взаимодействия в смысле взаимного обусловливания. Центральными соотносящимися друг с другом понятиями выступают потребность *(need)* со стороны личности и давление *(press)* со стороны ситуации. Потребность и давление непосредственно не наблюдаемы, они должны быть выведены путем умозаключения; это не описательные понятия, а, как сказали бы сейчас, гипотетические конструкты. Однако из чего же их следует выводить? Их нельзя вывести из незначительного по времени фрагмента актуального поведения или ситуации, но лишь из эффектов, к которым сводится, конвергирует протекающая деятельность или соответственно развивающаяся ситуация. Содержание понятия «потребность» (оно, впрочем, не разведено с понятием влечения) определяется через желаемое целевое состояние отношения «личность—окружение», «давление» — через целевое состояние ситуации, на которое можно надеяться или которого нужно опасаться. Потребность и давление содержательно соответствуют друг другу: давление актуализирует соответствующую потребность, потребность ищет соответствующее ей давление. Взаимодействие между потребностью и давлением, их содержательное скрещивание называется темой *(thema)* (отсюда — тематический апперцептивный тест, см. ниже). Тема и есть подлинная единица анализа потока активности. Каждый эпизод характеризуется темой, целенаправленной последовательностью действий.

В определении потребности Мюррея заметно влияние Мак-Дауголла и Фрейда:

«Потребность — это конструкт (удобное воображаемое или гипотетическое понятие), обозначающий силу (неизвестной физико-химической природы), которая организует восприятие, апперцепцию, интеллект, волю *(conation)* и действие таким образом, чтобы изменить в определенном направлении имеющуюся неудовлетворительную ситуацию* (Murray, 1938, p. 123-124).

«...В первом приближении мы можем свободно использовать термин "потребность" для **обозначения потенциальной возможности** или готовности **организма реагировать определенным образом** при данных условиях. В этом смысле потребность есть латентный атрибут **организма.** Говоря более строго, это существительное, обозначающее тот факт, что некоторая тенденция в состоянии возобновляться. Нас **не** должно смущать, что термин "потребность" используется нами как для обозначения преходящих событий, так и для **обозначения** более или менее устойчивых черт личности!, (ibid., р. 61).

Итак, понятие «потребность» используется Мюрреем в значении как диспози-циональной, так и функциональной переменной. Как мотивационные диспозиции «потребности» можно классифицировать по различным основаниям. Во-первых, можно выделить первичные (висцёрогенные) потребности (например, в воде, пище, сексуальной разрядке, уринапии, избегании холода **и** многие другие) и вторичные (психогенные) потребности (см. табл. 3.3). Первичные потребности в отличие от вторичных базируются на органических процессах и возникают или циклично (еда), или в связи с необходимостью регуляции (избегание холода). Во-вторых, потребности можно подразделить на позитивные (поиск) и негативные (избегание), **на** явные **и** латентные. Явные потребности свободно и объективиро-ванно выражаются во внешнем поведении, **латентные** проявляются или в игровых действиях (полуобъективированно), или в фантазии (субъективированно). В определенных ситуациях отдельные потребности могут объединяться в мотивации поведения, или конфликтовать друг с другом, или подчиняться одна другой и т. д.

Давление определяется следующим образом:

«....некое воздействие, оказываемое па субъекта объектом пли ситуацией и обычно воспринимаемое им как преходящий набор стимулов, принимающих вид угрозы или обещания пользы для организма» (ibid., р. 748).

«При определении давления имеет смысл различать: 1) **альфа-давление** — то актуально существующее давление, которое можно установить **научными** методами, и 2) бета-давление, представляющее собой интерпретацию субъектом воспринимаемых **им** феноменов» (ibid., р. 122).

Все эти понятия **и** их различение были не только результатом умозаключений и размышлений. На основании данных многообразных иcледований, проведенных с 50 пациентами Гарвардской психологической клиники, помещенными в разнооразные исследовательские ситуации, понятийный аппарат развивался, уточнялся и проверялся.

Перечень психогенных потребностей *{needs; n)* по Мюррею, в порядке латинского алфавита

Таблица 3.3

l.B.	*Abasement (n Aba)*	унижения
2. n.	*Achievement (n Ach)*	достижения
3.n.	*Affiliation (n Aff)*	аффилиации
4. п.	*Aggression {nAgg)*	агрессии
5. n.	*Autonomy (n Auto)*	независимости
G.n .	*Counteraction (n Cnt)*	противодействия
Т.п.	*Deference* (я *Def)*	уважения
8. *п.*	*Defendants (n Dfd)*	защиты
9. *п.*	*Dominance {n Dom)*	доминирования
10. п.	*Exhibition (n Exh)*	привлечения **внимания** к себе
П.	*Hmtnavoidance (n Harm)*	избегания вреда

n.		
12.п .	*Infavoidance (n Inf)*	избегания неудач
13. п.	*Nwturance (n Nur)*	покровительства
14. *n.*	*Order (nOrd)*	порядка
15. n.	*Play (n Play)*	игры
16. п.	*Rejection (n Rej)*	неприятия
17. п.	*Sentience (n Sen)*	осмысления
18. п.	*Sex (n Sex)*	сексуальных отношений
19. *n.*	*Succorance (n Sue)*	поиска помощи (зависимости)
20. *n.*	*Understanding (n Und)*	понимания

Следующие потребности были постулированы, но систематически не исследовались: *n. Acquisition (n Acq)* приобретения, *n. Blamavoidance (n Blom)* избегания обвинений, *n. Cognizance (nCog)* познания, *n. Construction (nCons)* созидания, *n. Exposition (n Exp)* разъяснения (обучения), *n. Recognition (n Цвс)* признания, *n. Retention (n Ret)* сохранения (бережливости).

В первую очередь это касалось содержательного разграничения отдельных вторичных потребностей (см. табл. 3.3). 27 сотрудников Гарвардской психологической клиники — психологи и психиатры — наблюдали испытуемых в этих ситуациях и регистрировали повторяющиеся проявления сильно выраженного у ряда людей мотива; кроме того, создавались ситуации, актуализировавшие индивидуально слабовыраженные мотивы. Диапазон исследовательских ситуаций простирался от интервью, написания автобиографий и воспоминаний детства до включавших разнообразные тестовые методы экспериментов по уровню притязаний и памяти. Особого упоминания заслуживает разработанный Мюрреем ТАТ (Тематический апперцептивный тест), Под влиянием специальных содержательных стимулов в виде предъявляемых картинок испытуемый должен рассказать придуманные им истории, которые затем подвергаются анализу под углом зрения актуализируемых в них потребности, давления и темы. Специально разработанная форма этой методики сыграла большую роль в объективации и измерении мотивов, создав тем самым предпосылки для интенсивного экспериментального исследования отдельных мотивов, в частности мотива достижения (см. главу 6).

Так возникла известная альтернатива умозрительным классификациям мотивов. Отдельные потребности из списка Мюррея были взяты другими авторами за образец при создании измерительных методик, будь то опросники или методики тематической интерпретации. Такие мотивы, как потребность в достижении *(n Ach),* потребность в аффилиации *{n Aff)* и потребность в доминировании (последнее время употребляется название «потребность во власти» — *n Power),* благодаря
начатым в 50-е гг. **экспериментальным** исследованиям мотивации были очень хорошо **изучены.**

В чем состоит вклад Мюррея в психологические исследования? Он свел воедино и классифицировал ряд различных теоретических подходов, причем именно тех, которые **оказались** важными для объяснения поведения, разработал систему **понятий,** которая использовалась исследователями при построении теорий и измерении мотивов. Однако его собственные построения нельзя назвать теорией. Между многочисленными эмпирическими **и** гипотетическими переменными он не постулирует каких-либо специфических отношений. Его перечень потребностей возник в результате решительной попытки описать **и** объяснить динамику прведения в самых разных ситуациях и на больших временных интервалах. Основанное на анализе условий **и** ситуации предсказание поведения на ограниченных отрезках времени, не говоря уже о спецификации взаимодействия «потребность—давление?, было, очевидно, невозможным в рамках столь глобального подхода.

В объяснении поведения с первого взгляда Мюррен преодолел унаследованную от Мак-Дауголла **и** позлее методически подкрепленную Кеттеллом односторонность теоретико-личностного подхода. Он стоял (как отмечалось выше) на позициях современного интеракционизма. Представления о желаемых последствиях действий (потребность) и воспринимаемых возможностях ситуации (давление) свелись **к** понятию темы, или, как бы мы сейчас сказали, класса эквивалентных для данного индивида ситуаций деятельности. Проблему классификации мотивов он связывал не только с их измерением, препятствовавшим поспешным спекуляциям, но и с их ситуативной актуализацией, со сменой и возобновлением мотивации, с мотивированной целенаправленностью и конфликтом мотивов. Его Тематический апперцептивный тест (ТАТ) позднее позволил осуществить прорыв в области измерения мотивов (McClelland et al., 1953).

Иерархическая модель классификации мотивов: Абрахам Маслоу

Гораздо сильнее, чем классификация мотивов Мюррея, с теорией черт была связана модель Абрахама Маслоу, наиболее полно описанная в его книге «Мотивация и личность» (Maslow, 1954). Маслоу стал основателем гуманистической психологии, сформировавшейся в США после Второй мировой войны под влиянием идей ев-

ропейского экзистенциализма. Это движение осознает себя как «третью силу», ■ стремящуюся освободиться от односторонности чисто бихевиористского или психоаналитического подхода и поставить в центр изучения личности вопросы ценностных ориентации и смысла жизни. Сторонники этого движения прибегают к старым идеям «понимающей психологии» Дильтея (Dilthey, 1894), которой был многим обязан и Лерш. Следует отметить, что это направление психологии носило антидарвинистский характер. Хотя человек детерминирован биологически и обладает врожденными, раскрывающимися в процессах созревания потенциями, он, однако, принципиально отличается от всех остальных животных своей способностью **и** даже потребностью ценностной самоактуализации.

Маслоу — противник классификаций мотивов. Он считал существующие перечни влечений и потребностей бесплодными в теоретическом отношении, что, однако, не помешало ему создать собственную классификацию мотивов. Однако

эта попытка в двух моментах отличается от более ранних классификаций, **и** именно ее особенности сделали перечень Маслоу весьма популярным. Во-первых, Маслоу разграничивает не отдельные мотивы, а целые их группы. Во-вторых, эти группы упорядочены в ценностной иерархии соответственно их роли в развитии личности Но и потребности высоких И высших уровней при этом трактуются как не менее инстинктоподобные, т. е. врожденные (конституциональные) диспозиции, чем низшие потребности. Пока потребность не удовлетворена, она активирует деятельность и влияет на нее. При этом деятельность не столько толкается *(pushed)* изнутри, сколько привлекается *(pulled)* извне возможностью удовлетворения. Основной идеей классификации Маслоу является принцип относительного приоритета актуализации мотивов, гласящего, что, прежде чем активируются и начнут определять поведение потребности более высоких уровней, должны быть удовлетворены потребности низшего уровня.

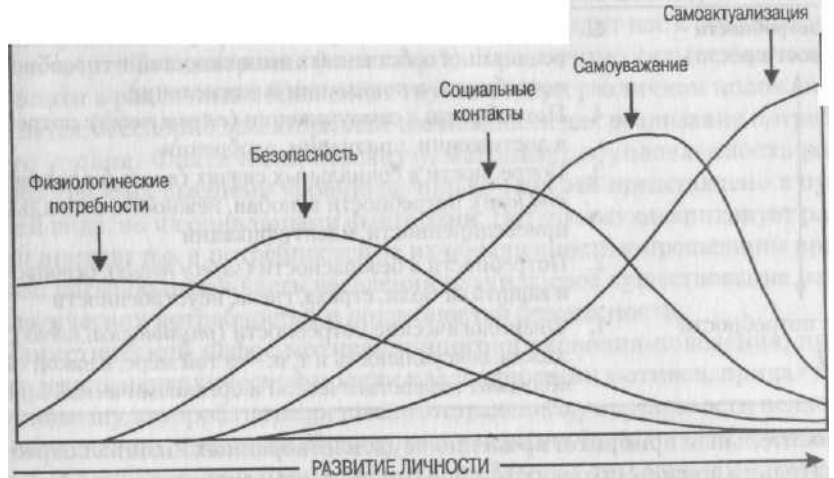


Рис. 3.2. Иерархия групп мотивов относительно приоритета удовлетворения потребностей по Маслоу (рисунок заимствован из работы: Krech, Cruthfield, Ballachey, 1962, p. 77)

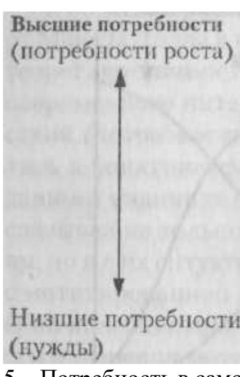
Иерархия потребностей начинается с физиологических потребностей. Далее следуют потребности безопасности и потребности в социальных связях, затем потребности самоуважения и, наконец, самоактуализации. Самоактуализация может стать мотивом поведения, лишь когда удовлетворены все остальные потребности. В случае конфликта между потребностями различных иерархических уровней побеждает низшая потребность. С точки зрения возрастной психологии восходящей иерархии мотивов соответствует последовательность их проявления в онтогенезе (см. также исследования развития Я: Erikson, 1963). Для младенца на первом месте стоит удовлетворение физиологических потребностей, для ребенка чуть постарше более актуальной становится безопасность, затем следуют социальные контакты и самооценка. Лишь в подростковом возрасте приобретают значение некоторые аспекты самоактуализации, которые в лучшем случае могут быть реализованы уже в зрелом возрасте. Рисунок 3.2 поясняет эти положения.

Потребности низших уровней Маслоу называет нуждами *{deficiency needs),* а высших — потребностями роста *{growth needs).* В табл. 3.4 группы потребностей выстроены в иерархическую «пирамиду».

Из всех мотивов основной интерес Маслоу обращен на потребности самоактуализации. Он пишет о них:

«Даже когда все эти потребности **удовлетворяются, мы** все же часто (если не всегда) можем ожидать, что если индивид не занимается тем, для чего он предназначен, то вскоре возникнут новые неудовлетворенность и беспокойство. Чтобы находиться **в** согласии с собой, музыкант должен создавать музыку, художник рисовать, поэт писать стихи. Человек должен быть тем, чем он может быть. Эту потребность можно назвать са-**моактуализацией... Она означает желание человека самоосуществиться, а именно—его** стремление стать тем, чем он потенциально является» (Maslow, 1954, p. 91, 92).

Таблица 3.4 Классификация мотивов по Маслоу согласно иерархической модели



5. Потребность в самоактуализации *(self-actualization needs);*
реализаций собственных возможностей и способностей;
потребность в понимании **и** осмыслении 4. Потребности в самоуважении *(esteem needs):* потребности
в достижении, признании, одобрении 3. Потребности в **социальных** связях *(needs for belongingness and love):* потребности в любви, нежности, **социальной**
присоединенное™, идентификации
2. Потребности в безопасности *(safety needs):* безопасность и защита от боли, страха, гнева, неустроенности
1. Физиологические потребности *{physiological needs):* голод, жажда, сексуальность и т. п. — в той мере, в какой они обладают гомеостатической и оргапизмической природой

Относительный приоритет временно неудовлетворенных низших потребностей не обязательно должен прерывать и блокировать самоактуалпзацшо. Самоактуализация может приобрести своеобразную функциональную автономию (см.: Allport, 1937; см. также главу 2). Что касается эмпирических подтверждений, то здесь Маслоу опирается на биографии таких выдающихся людей современности и прошлого, как Линкольн, Бетховен, Эйнштейн, Элеонора Рузвельт и Олдос Хаксли (Maslow, 1954; 1955). В этой выборке он обнаруживает следующие характерные черты: ориентацию на реальность, терпимость, спонтанность, деловую направленность, ограничение приватных интересов, независимость, оптимизм, одухотворенность, идентификацию с человечеством, наличие интимной среды, включающей немногих близких людей, демократические принципы, разведение целей и средств, юмор, креативность и нонконформность. В 16 пунктах Маслоу обобщает различия между низшими и высшими потребностями. Вот некоторые из них:

1. Высшие потребности генетически являются более поздними.
2. Чем выше уровень потребности, тем менее она важна для выживания, тем дальше может быть отодвинуто ее удовлетворение и тем легче от нее на время освободиться.
3. Жизнь на более высоком уровне потребностей означает более высокую биологическую эффективность, большую ее продолжительность, хороший сон, аппетит, меньше болезней и т. д.
4. Высшие потребности субъективно воспринимаются как менее насущные.
5. Удовлетворение высших потребностей чаще имеет своим результатом осуществление желаний и развитие личности, чаще приносит счастье, радость и обогащает внутренний мир (Maslow, 1954, p. 98).

Гуманистический подход к классификации мотивов Маслоу явно основывается не только на наличном поведении, но и на том, каким оно должно быть. Поэтому вполне логично обосновать индивидуальные различия в поведении тем, что многие индивиды не достигли (или пока не достигли) высшего уровня потребностей и остановились на низших ступенях. Маслоу не ставил себе цели осуществить такое обоснование и создать необходимые измерительные процедуры; такие методики были, впрочем, разработаны другими авторами (см.: Loevinger, Wessler, 1970). Классификация мотивов Маслоу неизбежно подводит нас к объяснению поведения с четвертой точки зрения (см. главу 1). В различные культурные и экономические эпохи в различных социальных группах и при различном положении в обществе люди, бесспорно, имеют разные возможности для реализации потребностей высшего уровня. Фактически Маслоу усматривает обусловленность развития потребностей к их высшему уровню не только (как это представлено в пункте 1) историей вида, но и социальными факторами. Вот почему он критикует расхожие перечни инстинктов и потребностей за их обращенность к прошедшим временам, к эпохам, когда большая часть населения влачила свое существование на уровне физиологических потребностей и потребностей безопасности.

Гуманистический пафос мотивационного объяснения поведения, представленного в виде иерархической модели классификации мотивов, придал позиции Маслоу новизну, которой так недоставало отстраненному от реальности психологическому объяснению поведения. Правда, такая нЪвизна была достигнута ценой ограничения объяснительной ценности подхода Маслоу тем меньшинством людей, которые к тому времени самоактуализировались в его понимании. Гуманистическая психология основывается на идеализированном варианте гуманизма. Она стремится культивировать такие способности и потенции личности, которые не замечались и не разрабатывались академической психологией и психоанализом, в частности креативность, самостоятельность, ответственность, самоактуализацию. Если бы достаточное число людей объединили свои усилия, то, как считал Маслоу (Maslow, 1961), возникло бы «хорошее общество». Такое личностно-центрированное понимание игнорирует ситуационную обусловленность деятельности, а также социальные и экономические возможности ее осуществления. Этим оно отличается от критической позиции европейского экзистенциализма и феноменологического гуманизма, представленных Сартром, Камю, Мерло-Понти и Линшотеном (см.: Graumann,

1977; Misiak, Sexton, 1973).
Здравомыслящий, пусть и недостаточно искушенный в проблемах мотивации читатель, без труда отнесет классификацию мотивов Маслоу к теориям черт. Маслоу рассматривает потребности как относительно независимые от актуальной
ситуации. Именно потребности, расположенные непосредственно над уровнем удовлетворенных, организуют деятельность, хотя возможности для этого в определенной мере зависят от ситуации. Вне сферы рассмотрения оказалась одна из основных проблем, а именно проблема актуализации и измерения мотивов. Тем не менее принцип относительного приоритета неудовлетворенных потребностей и связанное с ним указание на возможности индивидуального развития (последнее — объяснение поведения с четвертой точки зрения) являются новыми и перспективными идеями в области классификации мотивов.

Базовые эмоции как рудиментарные мотивационные системы

На основе мимических выразительных **движений** можно выделить ограниченное число базовых эмоций. Уже Дарвин (Darwin, 1872), тщательно наблюдая за младенцем, выделил восемь таких базовых эмоций: интерес, радость, неудовольствие/ печаль, удивление, страх, гнев/ярость.-отвращение и стыд. Дарвин считал, что выразительное поведение у видов, ведущих социальный образ жизни, служит целям коммуникации и что существует филогенетическая преемственность лицевой мускулатуры от низших млекопитающих через приматов к человеку.
Наряду с филогенетической преемственностью существует еще один аргумент в пользу признания базовых эмоций врожденными диспозициями. Это их универсальность — в отношении причин, которые их вызывают (о чем можно узнать по их выражению), и в отношении согласия наблюдателей при отнесении выразительного поведения к той или иной конкретной эмоции. Поскольку часто утверждается, что выражение эмоций в культурно однородной среде основывается на определенных конвенциях (см., напр., Klineberg, 1938), исследователи взяли в качестве испытуемых представителей коренных племен Борнео и Новой Гвинеи, вряд ли встречавшихся ранее с людьми других культур, и прочитали им ряд историй, а затем попросили выбрать из серии портретов с разными выражениями лица то, которое лучше всего отражает чувства персонажа истории (Ekman, Friesen, 1971; Ekman, 1972). В последующих исследованиях туземцы должны были «вживаться» в чувства героев историй, а выражение их лиц записывалось на видео и позднее оценивалось американскими студентами. Во всех этих ситуациях эмоции настолько единодушно соотносились с определенными выражениями лица, что никаких сомнений в универсальности специфических для каждой эмоции выражений лица и в универсальности их распознания больше не остается (нередко смешивались лишь удивление и страх — две эмоции, часто следующие друг за другом).
Что же дает основания рассматривать базовые эмоции в качестве рудиментарных мотивационных систем, как это сделал прежде всего Томкинс (Tomkins, 1970)? Такое понимание эмоций было очевидно уже для Мак-Дауголла (1908), считавшего эмоцию врожденным ядром и неизменным компонентом каждого инстинкта, тогда как его когнитивные и моторные компоненты могли изменяться в ходе научения. Если мы хотим понимать эмоции в соответствии с современным состоянием знаний, во многом определяемым работами Магды Арнольд (Arnold, 1960)
и Сильвана Томкинса (Tomkins, 1970,1981), то мы должны прежде всего отказаться от присущего повседневному словоупотреблению сведения эмоции к переживанию того или иного чувства и видеть в «эмоциях» противоположность «когни-циям» в смысле «мыслей» или вообще «когнитивным процессам» в смысле переработки информации, поступающей из окружающего мира (ср. дискуссию Зайонца (Zajonc, 1980) и Лазаруса (Lazarus, 1984), создающую впечатление, что спор идет главным образом о словах).
Попробуем в нескольких фразах пояснить значение эмоций. Существуют определенные виды ситуаций, являющиеся для организма жизненно значимыми. Например, угроза со стороны превосходящего по силе врага, незнакомое окружение или одиночество в ситуации, когда нужна помощь или близость другого. Соответственно живое существо будет испытывать страх и убегать, испытывать удивление и исследовать окружение или испытывать горе и искать утешения или помощи у другого. Восприятие такого рода жизненно значимых базовых ситуаций основывается отчасти на врожденных ключевых стимулах, а у человека в значительной степени еще и на последующем опыте. Еще Уотсон (Watson, 1924) обратил внимание на врожденные пусковые стимулы, ответственные за появление у младенца таких эмоций, как страх, гнев или симпатия. Эти безусловные возбудители эмоций составляют основу, необходимую для возникновения обусловленных эмоций в ответ на исходно нейтральные стимулы (Watson, Rayner, 1920).
Накопление эмоционального опыта происходит обычно по модели классического обусловливания, т. е. по принципу связывания сигнала со специфическими изменениями в организме, способствующими инициированию соответствующего действия. Затем возникает определенное состояние переживания, которое может осознаваться. Речь не идет здесь о жесткой связи между стимулом **и** реакцией в том смысле, что определенный стимул автоматически запускает те или иные конкретные реакции. Скорее, специфический ключевой раздражитель в ответ на определенную жизненную базовую ситуацию вызывает изменения состояния организма, которые готовят целесообразную в данных условиях деятельность. Одним из компонентов этого изменения состояния является переживание специфического для данной эмоции чувства, которое в сжатой и целостной форме позволяет «ощутить» свое актуальное состояние. То есть чувства являются своего рода обобщенными «блиц-коммюнике» о текущем состоянии, в котором человек находится в данный момент, или, иными словами — о том,

с какой базовой жизненно значимой ситуацией мы столкнулись. Магда Арнольд (Arnold, 1960) была первой, кто указал на трехчленную цепочку событий: восприятие—оценка—действие.

Исходя из современных представлений эту цепочку событий можно представить себе следующим образом. Информация, указывающая на базовую ситуацию, связанную с той или иной эмоцией, вызывает биохимические изменения в некоторых областях центральной нервной системы (например, в лимбической системе), которые, в свою очередь, приводят к изменениям в четырех различных областях. Первая область охватывает периферическую нервную систему, включая органы чувств (например, изменения в кровоснабжении; ориентировочный рефлекс), вторая — переживание чувства, третья — выразительные движения и четвертая — дви-
жения, **начинающие** действие. Выразительные движения, специфические для той или иной эмоции, включают в себя выражение лица, жестикуляцию, позу, ориентацию тела **и** изменение голоса. Как уже было сказано, выразительные движения могут быть восприняты другими индивидами и дают им точную информацию о текущем эмоциональном состоянии наблюдаемого индивида и его готовности к действию. Впрочем, выразительные движения могут быть — произвольно или на основе так называемых «правил исполнения» (Ekman, 1972), т. е. с учетом культурного контекста социальной ситуации, — преувеличены, ослаблены, видоизменены, подавле-' ны или фальсифицированы. Кроме тог.о, выразительные движения, особенно жесты, и движения, начинающие действия, могут переходить друг в друга.

Этот тезис поясняет рис. 3.3, демонстрирующий цепь событий, намеченную Плат-чиком (Plutchic, 1980) для эмоций страха и горя **и** включающую в себя введшее событие, запускающее эмоцию, его когнитивную, оценку, эмоциональное переживание или субъективную реакцию и поведенческую реакцию. Последний член цепочки обозначает соответствующие типы жизненно значимых базовьзх ситуаций, называемые Платчиком «функциями» **отношения** организм—среда (например, защита или восстановление связи). В табл. 3.5 представлены три различных «языка» для обозначения восьми принимаемых Платчиком базовых **ЭМОЦИЙ,** а именно «субъективный» (эмоциональные переживания), «поведенческий» и «функциональный».

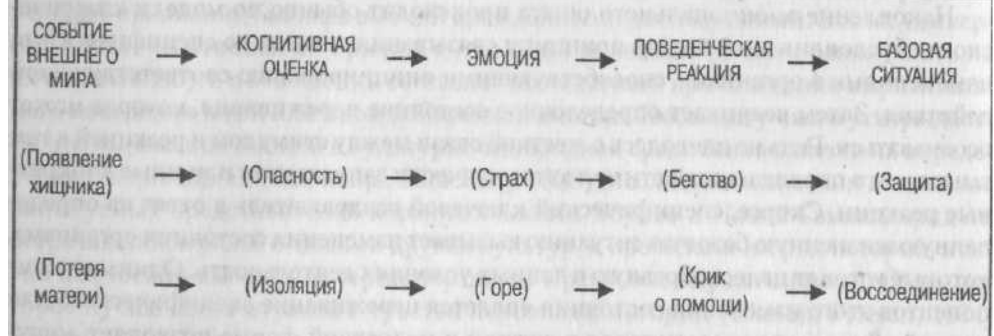


Рис. 3.3. Цепочки событий для эмоций страха и горя (по: Plutchic, 1980)

При таком понимании эмоций их действительно вполне можно назвать рудиментарной мотивациопной системой. Если задуматься о том, насколько важным может быть быстрое и одновременно с этим адекватное действие в жизненно важных ситуациях, то эмоции явно оказываются значимыми и филогенетически ценными для выживания вида. Рефлекторные связи стимула и реакции были бы хотя **и** весьма быстрыми, но часто приводили бы к неадекватному поведению, ибо они не учитывают оттенков значения запускающего реакцию стимула или контекста, в котором он появляется. Если же первой реакцией организма является не двигательная активность, а эмоция, то связка «стимул—реакция» разъединяется и тем самым создаются предпосылки для реагирования наиболее уместным образом (Scherer, 1981). С другой стороны, эмоциональный тип переработки информации дает возможность
достаточно быстро ответить собственной активностью на возникшую ситуацию или, по меньшей мере, привести себя в состояние повышенной готовности к действию. Если бы вместо этого индивид должен был полагаться на мыслительно-логическую переработку информации, связанную с детальным анализом аспектов **Побудительности** и ожидания и с их последующей интеграцией и притом осуществлявшуюся последовательно, то, учитывая столь растянутый во времени паралич действия, он ответил бы на ситуацию хотя и правильно, но слишком поздно, а потому неадекватно.

Таблица 3.5 **Три возможных** языка **для описания эмоциональных состояний**

Субъективный язык	Поведенческий язык	Функциональный язык
Страх, испуг	Отшатнуться, убежать	Защита
Гнев, ярость	Напасть, укусить	Разрушение
Радость, воодушевление	Соединиться, обладать	Воспроизведение
Горе, печаль	Позвать на помощь	Воссоединение
Согласие, доверие	Объединиться в пару, прихорашиваться	Объединение или присоединение
Отвращение, омерзение	Рвота, испражнение	Отвержение
Ожидание, предвосхищение	Исследовать, расчленять	Исследование

Удивление, ошеломленность	Остановиться, оцепенеть	Ориентировка

Таким образом, развитие базовых эмоций в филогенезе сделало возможным более гибкое и точное приспособление к требованиям ситуации, к сложным и изменчивым условиям окружающей среды, чем это позволяет чисто рефлекторный способ реагирования. (К тому же проявление эмоций в выразительном поведении позволяет решить внутривидовые проблемы социальной жизни, например бескровное разрешение схваток за право на спаривание или при установлении ранга; см.: Lorenz, 1966.) Это развитие сделало возможным мотивацию — в той мере, в какой мы подразумеваем под этим словом взвешивающее и предвосхищающее планирование и управление поведением. Маурер (Mowrer, 1939, переработанное издание — 1960) был первым из представителей теории научения, кто последовательно основывал мотивационные процессы (в том числе и мотивационные процессы низших млекопитающих типа крыс) на двух связанных с ожиданием эмоциях—а именно, с «надеждой» и «страхом» и противоположными им «разочарованием» и «облегчением».

С другой стороны, человек может выйти из-под власти эмоций и, так сказать, «безэмоционально», чисто рационально взвешивать аспекты ценности и ожидания и разрабатывать планы будущего действия, чтобы затем предпринять действие, направленное на достижение поставленной цели. Находясь между этими двумя крайностями рефлекторного реагирования и безэмоционального планирования действия, эмоции — теперь это должно быть очевидно — действительно представляют собой рудиментарную мотивационную систему. Если вспомнить о разделе-

нии хода действия на различные фазы, которые мы рассматривали в главе 1, то мы заметим, что рудиментарная мотивационная система базовых эмоций в известной степени «проскакивает» фазу мотивации и приводит непосредственно к порогу образования намерений, а иногда — в случае вызванных эмоцией импульсивных действий — минует и этот порог и ведет прямо к осуществлению соответствующего действия.

Говоря точнее, в случае рудиментарной мотивационной системы фаза мотивации (определяемая как переработка ценности и ожидания) заменяется фазой эмоции. Было бы ошибкой полагать, что такого рода фаза эмоции всегда является «иррациональной» в смысле импульсивного аффективного срыва. Ибо хотя переработка информации в эмоциональном состоянии и является глобальной и целостной, она может свести всю сложность текущего положения со всеми его контекстами к его действительному общему знаменателю. Этот момент особенно подчеркивает Томкинс. Способность охватывать многие каналы входов и выходов одновременно — Томкинс характеризует этот процесс с помощью понятия «центральной сборки» *(central assembly)* — составляет исконную силу эмоциональной системы. Вот что пишет об этом Томкинс: i

«Основополагающая сила аффективной системы является следствием присущей ей свободы соединяться со множеством других компонентов в процессе, который я называю центральной сборкой. Это исполнительный механизм, в котором сходятся сообщения из всех источников, соревнуясь каждьш момент за право включиться в эту управляющую инстанцию. Аффективная система может быть возбуждена центральными или периферическими сообщениями, исходящими из любого источника, и, в свою очередь, она может контролировать судьбу этих сообщений и их источников» (Torakins, 1981, p, 324).

Шерер (Scherer, 1981) выделил в своей эмоциональной модели переработки информации пять отдельных этапов, последовательность которых, судя по всему, соответствует как филогенетическому и онтогенетическому развитию, так и актуальному порядку следования фаз в каждом отдельном случае. На первом этапе входящая информация проверяется на новизну (например, реакция испуга; эмоции интереса и удивления); на втором этапе устанавливается, имеем ли мы дело с чем-то приятным или неприятным (удовольствие — неудовольствие, ср.: Schneirla, 1959; приближение или избегание; эмоции радости, страха, горя и отвращения); на третьем информация проверяется с точки зрения ее релевантности цели, т. е. относительно того, содержит ли она указания на обстоятельства, которые способствуют текущему в данный момент действию или достижению намеченной цели, прерывают это действие, препятствуют ему или замедляют его (эмоции радости и страха; при появлении препятствия — «фрустрация», гнев или злость). На четвертом этапе релевантные цели обстоятельства анализируются с точки зрения структуры создаваемых ими условий и возможностей их преодоления (эмоции: радость, страх, горе, гнев); на пятом этапе, присущем только человеку, результаты действия сравниваются с социальными нормами или установленными для себя самого стандартами (эмоции: радость в смысле гордости, стыд, вина, презрение).

Если внимательно приглядеться к этим пяти этапам переработки информации, то станет очевидным, что они — за вычетом первого (проверка на новизну) — охва-

тывают аспекты ценности и ожидания. Этапы 2 и 5 (удовольствие/неудовольствие и оценка относительно норм) затрагивают ценности, а этапы 3 и 4 (релевантность для достижения цели и средства преодоления неблагоприятных обстоятельств) — ожидания. Мы уже говорили, что в рудиментарной мотивационной системе фазу мотивации замещает фаза эмоции. Теперь мы видим, что — если модель этапов переработки информации Шерера хоть сколько-нибудь верна — в фазе эмоции осуществляются такие же, по сути, таги переработки информации, как и в фазе мотивации, а именно оценивание информации, относящейся к ценности и ожиданию. При этом эмоциональная фаза приводит к порогу волевой или даже сразу к действию не только быстрее, но и на более интуитивной основе, чем это могло бы быть при аналитической обработке ценностей и ожиданий.

В этой связи встает вопрос о том, когда имеет место один процесс, а когда второй. Судя по всему, последовательная аналитическая и рационально контролируемая обработка ценностей и ожиданий (фаза мотивации) наблюдается, скорее, 1) при принятии решений с далеко идущими последствиями, 2) при наличии достаточного количества времени и 3) когда не вполне ясно, что следует делать. В отличие от этого интуитивная и эмоционально окрашенная оценка (фаза эмоции) является более уместной в том случае, когда подлежащая переработке информация относится к обстоятельствам, которые — при всей своей сложности — вполне знакомы индивидууму (иными словами, когда уже наличествует, по Томкинсу, вполне привычная «центральная сборка»). В ситуации дефицита времени, при внезапной опасности или неожиданном соблазне эмоциональный способ обработки также является наиболее распространенным и зачастую наиболее эффективным. В двух последних случаях индивид должен, как правило, прервать начатое действие, чтобы адекватно отреагировать на

неожиданную и не терпящую отлагательства ситуацию. Однако поскольку получившая доступ к действию тенденция защищена от вмешательства конкурирующих тенденций (см. главу б: «контроль над действием» по Кулю), то здесь требуется рсобо действенная «система прерывания», а субъективно переживаемые эмоции гораздо лучше подходят на эту роль, чем неторопливое взвешивание аспектов ценности и ожидания. Прибрам (Pribram, 1973) и Мэндлер (Mandler, 1975) приписывают эмоциям прежде всего именно эту функцию прерывания.

Но если все базовые эмоции универсальны и имеют глубокие филогенетические корни, если они осуществляют адаптивную функцию в жизненно значимых базовых ситуациях взаимоотношений индивида (организма) и среды, то нам остается задать себе вопрос, можем ли мы из этих данных извлечь что-то важное для классификации мотивов-диспозиций. Таблица 3.6 содержит списки базовых эмоций, предложенные Дарвином, Томкинсом, Экманом, Изардом и Платчиком, причем в той последовательности, которая примерно соответствует модели шагов эмоциональной переработки информации Шерера (1981). Эти списки в значительной степени совпадают. Как видно из табл. 3.6, число выделяемых базовых эмоций колеблется между шестью и девятью (Ekman, 1971; Izard, 1971; Plutchic, 1980;Tomkins, 1962, 1970). Разграничение базовых эмоций осуществляется в основном по выражению лица (ср.: Rinn, 1984).

Таблица 3.6

Выделяемые различными авторами базовые эмоции,
упорядоченные согласно последовательности этапов переработки информации, постулируемой Шерером (Scherer, 1981).

Дарвин (1877) Интерес Удивлен. Радость Печаль Отвращ. Страх Гнев Стыд
Томкинс (1981) Интерес Удивлен. Радость Расстр. Отвращ. Страх Гнев СтыдПрезреиие Экман (1971) - Удивлен. Счастье Печаль Отвращ. Страх Гнев -
Изард (1971) Интерес Удивлен. Радость Расстр. Отвращ. Страх Гнев Стыд Платчик (1980) - Удивлен. Радость Печаль Отвращ. Страх Гнев - Принятие

Если не все авторы выделяют интерес в качестве базовой эмоции, то это происходит потому, что свойственное ему выразительное поведение можно проинтерпретировать и просто как обращение внимания. Стыд, а также выделяемые отдельными авторами эмоции «презрения», «принятия» и «ожидания» некоторые исследователи рассматривают как смешанные эмоции, возникающие при соединении базовых. Все авторы согласны с тем, что базовые эмоции, возбуждаясь одновременно, могут смешиваться. Томкинс (Tomkins, 1981), указывая на бесконечные возможности связывания базовых эмоций со смысловым содержанием и всевозможными особенностями ситуации, говорит о возникновении аффективных комплексов.

Некоторые человеческие мотивации, присущие также и животным, легко вписываются в этот перечень, например страх, агрессия пли любопытство. Другие же, свойственные только человеку, как, например, оказание помощи, власть или достижение, сюда не вписываются. При этом возникает еще одна трудность. Например, Платчик при выделении базовых эмоций исходил из того, что они должны как можно более глубоко прослеживаться на филогенетической шкале. Поэтому напрасно мы будем искать в его перечне те эмоции, что появляются лишь на более высоких филогенетических ступенях, даже если они и являются здесь весьма значимыми. Примером может служить поведение доминирования в стаде шимпанзе, сопровождающееся весьма мощными выразительными движениями (ср.: van Hooff, 1967; **Chevalier-Skolnikoff,** 1973).

В исследовании Вайсфельдаи Бересфорда(\Уе151*еИ, Beresford, 1982) было продемонстрировано, что степень выпрямленности корпуса в сочетании с определенными признаками выражения лица обнаруживает примечательные параллели, с одной стороны, с поведением доминирования—подчинения у низших приматов и, с другой — с реакцией гордости при достижении успеха и реакцией стыда при неуспехе (по поводу последнего см. также: Heckhausen, 1984b). Это сходство просто поразительно. Но можно ли на этом основании сделать вывод о том, что поведение достижения, наблюдаемое только у человека, является в конечном счете конкурентной борьбой за возможно более высокий ранг в социальной иерархии? В случае выражения гордости или стыда, когда мы ощущаем направленные на себя взгляды окружающих, дело часто может заключаться именно в этом (это особенно ярко проявляется в поведении торжествующего спортсмена на стадионе). Но существу-
ют и другие реакции, которые, скорее, можно назвать радостью и печалью или удовлетворенностью и неудовлетворенностью собой (Geppcrt, Heckhausen, в печати). Возможно, мы имеем здесь дело даже со смешанными комбинациями реакций из филогенетического наследия, и человек вынужден обходиться ими, когда возможный репертуар элементарных выразительных движений уже исчерпан, но при этом из них можно образовывать новые комбинации. Это вполне может быть справедливо для характерных выразительных реакций, связанных с деятельностью достижения (см. главу 8). Однако неясно, можно ли это доказать. В конечном счете мы пришли бы к выноду о том, что для каждого высшего человеческого мотива имеется смешанная эмоция с соответствующим выражением лица и позой тела.

Более обоснованным представляется другой взгляд на эту проблему. Вполне возможно, что та или иная базовая эмоция или сочетание различных базовых эмоций вместе с соответствующим выражением лица не является типичным переживанием, свойственным данному специфически человеческому мотиву, и тем самым его считываемым по выражению лица индикатором, но что в процессе действия, побуждаемого данным мотивом, проявляются все базовые эмоции. В зависимости от того, протекает ли действие непрерывно или рывками, доводится ли оно до конца или прерывается, сталкивается с непредвиденными трудностями или со счастливым стечением обстоятельств, от того, сталкивается ли человек с препятствиями в осуществлении злого умысла и может ли он в конце концов соответствовать нормам, которые он считает обязательными для себя или нет, — могут возникать и при этом несколько раз по ходу действия изменяться любые базовые эмоции из приведенных в табл. 3.6.

Такого рода представление Томкинс (Tomkins, 1970) воплотил в довольно простой модели физиологического возбуждения. Он говорит о «плотности нервных импульсов» (под плотностью понимается количество нервных импульсов за единицу времени), которая на основе врожденных механизмов возбуждает аффективную реакцию, причем в зависимости от крутизны нарастания или затухания плотности стимуляции или от высоты ее уровня возникает та или иная базовая эмоция. Таким образом, индивид побуждается обращать внимание на события, о которых сообщают переживаемые им в тот или иной момент эмоции.

Такое понимание проблемы проливает новый свет на наш, казавшийся уже решенным, вопрос о том, когда волевой фазе и действию в целом предшествует фаза мотивационной обработки ценностей и ожиданий, а когда — стремительные процессы оценивания эмоциональной фазы.

В рамках изложенной позиции важнейшее различие должно состоять в том, что фазы эмоций, в ходе которых доминирует та или иная базовая эмоция или комбинация эмоций, соотносятся, в основном, с фазами запуска или остановки при инициации или в ходе протекания действия, цель которого была намечена на основе предшествовавшей мотивационной фазы. Это относится также и к перемене намеченных шагов по осуществлению действия и вообще к тонкой регуляции целенаправленного действия, приводящей его в соответствие с существующими в данный момент обстоятельствами и требованиями ситуации, поскольку во всех этих случаях необходима быстрая и адекватная переработка информации, связанной с осуществляемым действием. Целостный и интуитивный процесс унаследованных нами

в ходе эволюции базовых эмоций обладает здесь — в смысле рудиментарной системы мотивации — неоценимым значением. Возможно, это приведет психологию мотивации и психологию эмоций, до сих пор остающиеся в значительной мере отделенными друг от друга, к гораздо большему единству, чем это представлялось необходимым ранее.

Проблема таксономии в классификации мотивов

Легко заметить, что решение проблемы классификации мотивов вряд ли можно считать удовлетворительным. В связно этим возникает вопрос; можно ли вообще решить эту проблему? Любая наука стремится к систематизации изучаемых ею данных, к членению их на единицы. С этого начинались многие конкретные науки. По-видимому, именно классификация является предпосылкой успехов такого типа познания, что, в свою очередь, делает необходимым постоянный пересмотр классификационной системы единиц. Так, например, биология (ботаника и зоология) имеет дело с огромным многообразием явлений, и ее успехи в значительной степени определяются совершенствованием классификации. Как раз в биологии применительно к вопросам классификации было сформулировано понятие таксономии. Таксономия подразумевает не любую классификацию по произвольным основаниям, а ту, в которую без остатка укладывается все многообразие данных. Более того, в основе классификационной схемы в этом случае должны лежать последовательные принципы, максимально соответствующие «естественным» связям описываемых данных. В какой мере это удалось, можно решить лишь исходя из научной плодотворности подобных принципов классификации.

Итак, вначале следовало определить пространственные и временные рамки круга наблюдаемых явлений, а также единицы наблюдения. Нет нужды говорить о том, что наблюдение не должно ограничиваться субъектом. Не менее важна актуальная ситуация как окружение, на которое направлена деятельность и которое она меняет. В пространственном отношении объектом наблюдения выступает взаимодействие «индивид—среда». Поскольку взаимодействие развернуто во времени, его следует проследить до естественного завершения, когда или субъект так изменит ситуацию, что после этого мало что сможет произойти, или же в действие вмешается нечто извне, действие не сможет продолжаться и будет прервано.

Единицы наблюдения не могут быть «молекулярными», они «молярны». В данном случае важна не детализованная фиксация момента, как бы объективно его ни удалось зарегистрировать, а значимая направленность протекания деятельности и ситуационных воздействий. При этом очень важно максимально приблизиться к позиции субъекта, понять, как он воспринимает и структурирует содержащиеся в ситуации возможности, каких целей намеревается достичь и какие изменения хочет вызвать своими действиями.

Даже краткое перечисление некоторых из основных требований, предъявляемых к классификации действий и относящихся к ним ситуаций, которым приписываются соответствующие «мотивы», выявляет массу трудностей. Мюррей, занимавшийся этими вопросами, сформулировал ряд критериев, которые необходимо учитывать (Murray, 1951, pp. 457-463):

1. Виды внутренних состояний, запускающих активность или реакцию, напри мер телесные ощущения или эмоциональный настрой.
2. Виды внешних инициирующих ситуаций. По своему значению для субъекта они делятся **на предвещающие** удовлетворение, неудачу или препятствия.
3. Виды воображаемых ситуаций, желательных в качестве будущих перспектив. Такие воображаемые ситуации хотя иногда и относятся к далекому будущему (например, почет и слава на поприще избранной профессии), однако могут актуально определять цепочки воспроизводящихся последовательностей действий.
4. Направленность отдельных компонентов поведения (движений и слов).
5. Виды намерения (предвосхищаемая цель, воображаемые эффекты).
6. Виды оказанных воздействий: как изменилась ситуация. При этом, конечно, надо учитывать многое: насколько это изменение было намеренным, а насколько обусловленным внешними факторами,

насколько оно представляет собой промежуточный этап в осуществлении дальних целей и т. д.

7. Виды активности, воздействия или ситуации, связываемой с удовлетворением.

Критерии, составляющие эти семь классов, конечно, не являются исчерпывающими, но они приближают пас к познанию целевых состояний, к которым конвергирует деятельность при совершенно разных исходных состояниях и сопутствующих обстоятельствах и в которых организованная последовательность действий находит вполне естественное завершение. Следует, однако, отметить, что, как правило, это завершение представляет собой лишь промежуточный финиш в **дальней** целевой перспективе, в цепочке совершающихся действий, которую постоянно приходится прерывать другими действиями из-за ситуационных влияний, обязанностей, распорядка дня, а также из-за отдаленности или полной невозможности достижения окончательной цели. Мюррей (Murray, 1951) указывает на «серийный» характер многих действий, о которых но этой причине требуется информация, охватывающая длительный отрезок времени. При этом все критерии выявления мотива рассматриваются с точки зрения направленности производимого (или достигаемого) субъектом изменения в отношениях личности и окружения.

Если бы ученым удалось преодолеть все эти сложности, выбрав разумный набор критериев, стандартизовав исследовательские методы, валидизнровав их и, наконец, установив разумные основания для охвата как можно большего множества действий, то после этого, пожалуй, с большими шансами на успех можно бы заняться дифференцированием по классам эквивалентности наблюдаемых изменений отношений личности и окружения (т. е. выявленных целевых состояний) и на этой основе создать таксономию мотивов.

Не говоря уже о множестве проблем, связанных с последним этапом, нам теперь должно быть достаточно хорошо понятно, насколько мы еще далеки от удовлетворительной классификации мотивов и насколько несовершенны имеющиеся попытки классификации. В первую очередь это касается перечней мотивов, которые либо чересчур обширны, либо слишком узки. Так, классификация мотивов, предложенная Фрейдом, который, в сущности, сводит все поведение к либидо и агрессии (позже к ним добавляется влечение к смерти), недостаточна, поскольку в этом случае

принцип ограниченности количества объяснительных понятий принял такие формы, что множество интра- **и интериндивидуальных** различий поведения не могут быть даже приблизительно описаны и приняты во внимание. Большая дифферен-цированность классификации позволяет избежать подобного положения дел, однако с расширением перечня мотивов возникает опасность рассмотрения чисто случайных различий в поведении **и** особенностей ситуации, что может также повредить нашему исследованию, скрыв лежащую за этими различиями эквивалентность. Уровень обобщенности таксономии должен быть не слишком высоким **и** не . слишком низким; при этом она должна строиться на едином основании. Колебания уровня абстракции уже отмечались нами при обсуждении перечня Мак-Дау-голла; перечень Мюррея тоже дает поводы для сомнений.

На трудности такого рода указал Маслоу и привел их в качестве причины того, почему нужно критически отнестись к попыткам классификации мотивов (но это не удержало его самого от попытки таксономии):

«Мы должны раз и навсегда отказаться от попытки составить атомарные перечни влечений или потребностей. По ряду причин такие перечни теоретически ненадежны... Слишком многие из имеющихся Па сегодняшний день перечней составлены без различения уровней значимостей потребностей. При такой путанице неудивительно, что одни перечни содержат три-четыре, а другие сотни потребностей. При желании можно создать такой перечень влечений, который в зависимости лишь от уровня конкретности анализа мог бы содержать от одной до миллиона потребностей» , (Maslow, 1954, p. 70-71).

Три принципа отбора

Во избежание чрезмерного количества возможных членений выдвигались различные базовые принципы отбора форм поведения. Первостепенная важность среди них придавалась **филогенетической непрерывности** форм поведения, особенно соотносительно с видами, близкими к человеку, в частности с приматами. Это позволяет увидеть врожденные биологические корни поведения. Этим принципом мы руководствовались выше при обсуждении базовых эмоций.

В качестве другого, столь же важного принципа принимались **физиологические основы** форм поведения. Если в обоих случаях мы ограничиваемся классификацией первичных (физиологических, висцерогенных) мотивов (влечений, потреб-ностей), то проблема таксономии значительно упрощается и наблюдается большое согласие между разными авторами. Янг (Young, 1936) составил список 16 первичных влечений: голод, тошнота, жажда, сексуальность, уход (опека), уринация, де-фекация, избегание перегрева, холода, боли, дыхание, страх и ярость, усталость, сон, любопытство (наблюдение, манипулирование), жажда впечатлений. Обычно такие списки бывают короче. Так, например, Толмен объединяет голод и жажду в пищевую потребность, а тошноту, уринацию и дефекацию - в экскреторные потребности.

Но в дальнейшем нам мало чем смогут помочь **и** филогенетическая непрерывность, и физиологические основы. Весьма значительные сферы поведения остаются за пределами рассмотрения. В их основу были положены вторичные мотивы, которые исследователи пытались вывести из первичных, Эти сомнительные по-

пытки заметно сужали спектр многообразия человеческих деятельности. Сформулированный Маслоу принцип относительного приоритета неудовлетворен!]их потребностей не в последнюю очередь явился критической реакцией па подобное

сужение.

Свободным от этой ограниченности представляется принцип универсальности. Наблюдения, па основании которых делается вывод о наличии мотивационной диспозиции, должны охватывать всех людей, все регионы, культуры и временные периоды, не важно, обнаруживаются при этом или нет врожденные (либо просто физиологические) основы. Универсальность гарантирует, что не будут упущены или опрометчиво редуцированы те мотивы, которые выделяют человека из множества всех остальных животных как существо, создающее и передающее из поколения в поколение достижения культуры и техники, осознающее себя, стремящееся к реализации ценностей и способное приобщиться к времени, заглядывая как в

далекое прошлое, так и будущее. Чтобы удостовериться в универсальности, необходимо проводить межкультурные исследования, которые позволили бы обнаружить содержательно одинаковые тслассы отношений личности и окружения, невзирая на огромные различия социального, культурного, технического и экономического контекстов (Kornadt, Eckenberger, Emmmgbaus, 1980). Эта трудная и требующая больших усилий задача предполагает обращение к данным и методам исследования других дисциплин, в частности культурной антропологии и социологии. Теоретические основы для решения такой задачи пыталась заложить в начале 50-х гг. группа психологов (в их числе были Мюррей, Толмен и Оллпорт), социологов и культурных антропологов (Parsons, Shils, 1951).

Делались попытки обеспечить универсальность при классификации диспозицио-нальных характеристик личности, положившись на «мудрость языка». Оллпорт и Од-берт (Allport, Odbert, 1936) извлекли из англоязычных словарей около 18 000 обозначений личностных черт, что составило почти 5% всей лексики этого языка. Кеттелл (Cattell, 1946,1957) добавил специальные психологические термины и, группируя синонимы, сократил список до **171** переменной. По этим переменным была оценена гетерогенная выборка из 100 взрослых, представлявших все социальные слои. Каждый оценивался экспертом из его ближайшего окружения. Оценки были подвергнуты факторному анализу.

На основании этих результатов список переменных еще более сократился, и процедура была повторена на выборке из 208 испытуемых. В результате были получены 16 факторов, которые Кеттелл назвал «первичными базовыми личностными чертами», приписал им качество истинных и универсальных личностных диспозиций и построил на их основе опросник (Cattell, Saunders, Stice, 1957),

Использовав в подобной процедуре наряду с английским и ряд других языков, можно было бы достичь универсальности семантической схемы описательных обозначений разговорного языка, однако это вряд ли позволило бы создать таксономию мотивов. Во-первых, наблюдаемые критерии диагностики мотивов связаны, как мы видели, со сложными внешними обстоятельствами, которые остаются не учтенными в простых названиях черт личности. Во-вторых, факторный анализ позволяет лишь объединить термины, понимаемые одинаково в повседневном словоупотреблении, но вычленить таким образом лежащие в основе обозначаемых

различии в поведении теоретические конструкты (в научном смысле слова) не удается. Насколько сильно факторная структура обусловлена общностью семантических схем языка, а не тонкими различиями оцениваемых признаков, видно уже из того факта, что эта структура не меняется, если в качестве экспертов вместо близких знакомых выступают совершенно незнакомые **с** испытуемыми люди (Passini, Norman, 1966).

Принципу **универсальности** при создании таксономии мотивов больше соответствуют попытки культурных антропологов анализировать человеческую деятельность, исходя из фундаментальных ценностных ориентации, которые можно обнаружить во всех культурах, хотя и с различиями по способам выражения (Kluckhohn, Strodtbeck, 1961; см. обзор: Graumann~ 1965, S. 277 и далее). Психологические возможности, которые даны человеку вместе с его организмической структурой, взаимодействуя с фундаментальными экологическими условиями нашей планеты, необходимо конвергируют на некое универсальное Множество желаемых целевых состояний и выражающихся в них ценностных ориентации. Клакхон в своих работах определяет ценностную ориентацию как

«обобщенное, дифференцированное и обусловливающее поведение представление о природе, месте человека в ней, отношениях между людьми, а также положительных и отрицательных ценностях, поскольку они связаны с отношением человека к окружающему миру и другим людям» (Kluckhohn, 1962, p. 411).

Так как ценностные ориентации еще ничего не говорят об их реализации в деятельности, то связь их со стремлениями совершить изменения во взаимодействии индивида со средой могла бы, вероятно, дать наиболее подходящую рабочую модель таксономии содержательных классов универсальных отношений личности и окружения, а также перечня мотивов, имеющих характер универсалий. Подобную попытку предпринял Г. Мюррей уже после создания своего главного труда «Исследования личности* (Murray, 1938) в статье «К классификации взаимодействий» (Murray, 1951), Он различает векторы (направленность поведенческих тенденций) и ценности (содержательные области отношений личности и окружения). Векторы и ценности можно свести в следующий перечень мотивов:

Векторы: 1) прекращение; 2) неприятие; 3) приобретение; 4) оформление; 5) поддержание; 6) выражение; 7) передача; 8) сохранение; 9) исключение; 10) агрессия; 11) защита; 12) избегание.

Ценности: 1)тело, здоровье; 2) собственность, полезные предметы, деньги; 3) знания, факты, теории; 4) прекрасное, чувственные и волнующие образы; 5) мировоззрение, система ценностей; 6) **аффилиациЯ,** межличностные отношения; 7) сексуальность, в том числе продолжение рода; 8) объекты, требующие помощи, воспитание ребенка; 9) авторитет, власть над другими; 10) престиж, репутация; 11) лидерство, руководство; 12) источники поддержки и помощь; 13) положение, ролевые обязанности и функции в группе; 14) группа, социальная система как целостность.

Но универсальность и этой, возможно, наиболее продуманной на сегодняшний день классификации не доказана. И даже если бы она была доказана, возник бы следующий вопрос: является ли универсальность необходимым и достаточным критерием классификации мотивов? Универсальность, несомненно, усиливает

наше доверие к классификации. Однако легко представить себе связанные с определенной культурой или историческим периодом мотивы, понимаемые как побуждающие цели деятельности, для которых не существует гомологичного эквивалента в другом месте и в другое время. Вот почему мы вынуждены закончить рассмотрение указанием на спекулятивность и предварительность всех имеющихся классификаций мотивов.

Вычленение класса мотивов на примере деятельности достижения

Непреодоленные препятствия не остановили психологию мотивации на пути к классификации мотивов. Она попыталась переключиться на более близкие цели и, обращаясь к отдельным мотивам, отграничить соответствующий содержательный класс отношений личности и окружения, обеспечить возможность измерения индивидуальных различий и валидизировать их при помощи различения поведения испытуемых в ситуациях, которые казались эквивалентными. В этом отношении, пожалуй, дальше всего продвинулся анализ деятельности достижения.

Мы можем также обратиться к данному в начале этой главы определению черты Оллпорта. Сформулированное еще в 1937 г., оно включает все необходимые аспекты. Если перенести его на мотивы, то мотив предстанет как «способность... делать ряд стимулов функционально эквивалентными, вырабатывать устойчивые эквивалентные формы деятельности и экспрессии и управлять их протеканием» (нем. пер., 1949, S. 295). Вопрос заключается лишь в том, какой «ряд стимулов» делается

«функционально эквивалентным» и какие «формы деятельности и экспрессии» устойчивы и эквивалентны.
Важно также найти критерии определения класса эквивалентности ситуаций деятельности. Если же кажется, что критерии найдены, необходимо проверить, следует ли их рассматривать как универсальные, т. е. претендует ли на универсальность соответствующий класс эквивалентности ситуаций деятельности.
Для ситуаций деятельности достижения относительно самой деятельности были выдвинуты пять условий, при одновременном присутствии которых действия переживаются субъектом или воспринимаются наблюдателем как относящиеся к деятельности достижения (Heckhausen, 1974a). Речь идет о следующих критериях. Деятельность должна 1) оставлять после себя осязаемый; результат, который 2) должен оцениваться качественно или количественно, причем 3) требования к оцениваемой деятельности не должны быть ни заниженными, ни завышенными, т. е. деятельность может увенчаться успехом, но этого может и не произойти; по меньшей мере деятельность не может осуществиться без определенных затрат сил и времени. Для оценки результатов деятельности 4) должна иметься определенная сравнительная шкала и в рамках этой шкалы некий нормативный уровень, считающийся обязательным. Наконец, деятельность 5) должна быть желанной для субъекта, **и** ее результат должен быть получен им самим.
Одним словом, деятельность достижения нацелена на решение задач. Если постановка задачи не позволяет увидеть объективированный результат, находится ниже или выше возможностей субъекта, если он не считает эталоны и нормы оценки деятельности обязательными для себя, если задача ему навязана или ее ренте-
ле происходит без его участия, то о деятельности достижения речь может идти)лько в ограниченном смысле. Конечно, наблюдатель не столько проверяет нали-ie всех пяти условий, сколько воспринимает поступки другого как деятельность)стижепия. Если очевидно **наличие** одного или нескольких условий и нет призна-)в отсутствия остальных, им фиксируется наличие деятельности достижения.
Третий ситуационный критерий (требования не должны быть ни заниженными, *л* завышенными) имеет большое значение для индивидуального развития каждого ;ловека. Человек Может воспринять с точки зрения достижения лишь те ситуации, которых получение результата не кажется ни невозможным, ни слишком легким; щако на протяжении жизненного пути, особенно в детстве и юности, сфера ситуа-1Й достижения меняется. Проблемные ситуации, которые в ходе индивидуального 13ВИТИЯ утратили свою неразрешимость, включаются в эту сферу, в то время как 1туации, которые стали разрешаться без усилий, исключаются из нее.
Существуют сферы жизни (или «местопребывания» — *«settings»* по: Barker, 1968), которых преобладают ситуации, связанные с деятельностью достижения, напри-;р школа и профессиональная деятельность в современном **индустриальном** обще-■ве. Ситуации, связанные с деятельностью достижения, их социальный контекст, (ачимость по отношению к ситуациям деятельностей другого рода, конкретное со-■ржание, несомненно, во многом связаны с культурой и эпохой. Трудно предста-1ть себе в истории человечества общество, полностью лишенное тематики дости-ения. Однако является ли деятельность достижения по этой причине универсаль-ж, т. е. **наличествует** ли она у всех людей, во всех регионах и во все времена?
Положительный ответ на этот вопрос дают те авторы, которые учитывают имею-иеся сравнительно-культурные данные (Kornadt, Eckenberger, Emminghaus, 1980; [aehr, 1974). Представив себе наши пять условий деятельности достижения (и со-■ветствующие критерии ситуации достижения) во всей их абстрактности и фун-1ментальности, можно отбросить сомнения в универсальности ситуаций деятель-эсти достижения и тем самым мотива достижения (к нему мы еще вернемся). Кор-щт **и** его соавторы, а также Маэр на основании анализа межкультурных данных лделяют — первый четыре, а второй три универсальных «компонента мотива достижения», которые соответствуют приведенным условиям деятельности достиже-ш (лишь первое условие — осязаемый результат — не имеет эквивалента). Кор-щт и соавторы отмечают:
1. «Существование стандарта высокого мастерства для целенаправленного поведения индивида» (паше условие 2 — качественная или **количественная** оценка).
2. «Аффективные реакции на успех и неудачу, такие как гордость или счастье или соответственно разочарование или печаль» (условие 4 — обязательный нормативный уровень).
3. «Индивидуальное чувство ответственности за исход действия» (критерий 5 — желаемый и лично достигаемый результат).
4. «Побуждения, основанные на неуверенности в своих способ и остях или возможности успеха (ср.: Machr, 1974)» (критерий 3 — требования в меру высокие и в меру низкие).

Корнадт и соавторы (Kornadt et al., 1980) и Маэр (Maehr, 1974) указывают **на** », что эти абстрактные критерии деятельности, мотивируемой достижением, кон-
кретизируются в разнообразных культурных **формах,** число которых чрезвычайно велико. Прежде всего это связано с содержательным разнообразием **сфер** деятельности, обусловленных пространственно-временными факторами (охота, рыболовство, торговля, религиозные обряды, ремесленное и промышленное производство, научные исследования, художественное творчество и многое другое), а также способами индивидуальной, коллективной, кооперативной и связанной с разделением труда организации деятельности. В рамках задач определенного содержания условия деятельности достижения конкретизируются сообразно культурной специфике: сравнительные масштабы оценивания и нормативные уровни достижения, причины, объясняющие успех и неуспех (например, причинная роль, отводящаяся высшим силам, судьбе или «фортуне»), последствия результата действия и их мотивирующая роль, ориентация на будущее.
Невзирая на все исторические и культурные различия, класс эквивалентности ситуаций деятельности достижения в своей основе, т. е. рассматриваемый абстрактно, представляется универсальным. Культурно-исторические наслоения всегда задают границы и тем самым конкретное содержание и широту вариаций ситуаций деятельности достижения. Поскольку мы рассматривали ситуации деятельности извне и обобщенно, необходимо задать следующий вопрос: воспринимаются ли они одинаково всеми представителями данной культуры? Безусловно, нет. Индивиды отличаются друг от друга тем, насколько широко варьируются для них ситуации деятельности, воспринимаемые как ситуации достижения, какая ценность придается таким ситуациям по сравнению с ситуациями деятельности другого типа и т. п. Это вопрос о мотиве достижения. Если вновь обратиться к оллпортовскому определению черт, то можно сказать, что индивидуальный мотив достижения зависит от того, сколько «стимулов» (т. е. ситуаций) «функционально **эквивалентны»** в отношении побуждения «устойчивых эквивалентных форм» деятельности достижения и «управления их протеканием».

В связи с этим возникает еще один вопрос: существуют или существовали когда-либо индивиды, за всю свою жизнь так ни разу **и** не воспринявшие как ситуацию достижения ни одну из универсальных ситуаций, которые, согласно приведенным выше условиям, стимулируют деятельность достижения, и не осуществившие эту деятельность? Подобное трудно представить. В этом отношении ситуации деятельности, как и мотив достижения, оказываются одинаково универсальными не только при общем, но и при индивидуальном рассмотрении (при всем индивидуальном многообразии и при всей привязанности конкретных ситуаций деятельности достижения **к** культурно-историческому контексту).

Аналогичную проверку универсальности можно произвести и для других классов эквивалентности ситуаций деятельности (например, для агрессии см.: Kornadt et al., 1980). Однако, как уже отмечалось, тот факт, что отдельные мотивы окалываются по всем признакам универсальными, не решает проблему классификации.

ГЛАВА 4
Ситуационные детерминанты поведения

При объяснении поведения с первого взгляда мы исходим из личности, что позволяет сконцентрировать внимание почти исключительно на индивидуальных различиях. При теоретико-личностном подходе классификации мотивационных диспозиций придается первостепенное значение. Ведь только она позволяет выделить базовые переменные, позволяющие предсказывать индивидуальные различия в поведении. И не важно, как мы назовем такие базовые переменные — инстинкты, склонности, потребности, влечения или мотивы. В любом случае, речь идет о. диспозициях, значение которых при объяснении постоянства .поведения в изменяющихся ситуациях трудно преуменьшить. Они объясняют, что побуждает и что направляет деятельность. Ситуационные детерминанты лишь актуализируют поведение, а управляет им мотивационная диспозиция. Согласно нашему пониманию мотива и мотивации, здесь мы имеем дело с психологией мотивации без мотивации, т. е. с одними лишь мотивами или в крайнем случае с обусловленными мотивами различиями мотивации.

Уже этот пробел указывает на возможность иной постановки проблемы, при которой основное внимание обращается на ситуационную специфичность поведения, а не на индивидуальные различия. Как вообще запускается последовательность действий, как она направляется целью, согласуется с требованиями актуальной ситуации и, наконец, приходит к своему завершению? К этим вопросам, акцентирующим внимание на детерминантах конкретного протекания деятельности, на ее функциональных аспектах, обращено объяснение поведения со второго взгляда. Нельзя ответить на эти вопросы, указав на актуализированную в данный момент мотивационную диспозицию и тем более на набор инстинктов. Ведь вопросы задаются не об общем мотиве, а о конкретных мотивационных процессах. Дискуссии об инстинктах привели К протесту против диспозиционального объяснения. Доверие к нему было подорвано, не в последнюю очередь бихевиористами. Такое объяснение представлялось им «мистическим», поскольку используемые понятия вряд ли можно было перевести в доступную для эмпирической проверки форму и, следовательно, столь скороспелые глобальные объяснения мешали детальному анализу. Требовалась более точная **Дифференциация** того, что побуждает деятельность **и** что ею управляет; исследователи стремились добраться до «фактических» основ поведения, а не до чего-то весьма общего и трудно изучаемого, не до чего-то унаследованного, а до протекающих в организме физиологических процессов, которые можно зафиксировать. Вот как описывал бунт бихевиористов несколько десятилетий спустя Г. Мюррей:

«Во времена расцвета примитивного бихевиоризма главной мишенью для нападок и критических выступлений стало господствовавшее тогда понятие "инстинкт". В подсознании американцев **это** понятие было как-то связано не только с образом холодного и чопорного британца, размышлениями **в** тиши кабинета, но еще и с порочным понятием **конституциональны!** обусловленности и его отталкивающим отпрыском — расизмом. Непростительной ошибкой Мак-Дауголла было **допущение,** что вместе с определенными диспозициями человек наследует: паггерн бегства вместе со страхом, паттерн борьбы вместе с **гневом,** паттерн **опадающего** поведения вместе с жалостью и т. д.

Показав, что большинству **инструментальных** актов люди научаются, как **и** большинству целевых объектов (специфических ценностей), социальные психологи не стали тратить время на подробное рассмотрение учения Мак-Дауголла. С его теорией инстинктов, судя по всему, и так было покончено. Но она тут же воскресла в повой форме и иод новым именем — сначала как "влечение", а позднее как "потребность". Эта реинкарнация неустранимого представления о направляющей **силе приветствовалась некоторыми** как провозвестник новой, научной, эры в психологии» (Murray, 1951, p. 454-455).

В этой главе рассматриваются важнейшие теоретические течения, связанные с решительным отходом от днепозициональных категорий и обращением к объяснению поведения, основывающемуся на ситуации. Центр интересов смещается на поведение в его интрапндивидуальных изменениях во времени, в частности на феномены научения. В связи с этим уместно вспомнить об ассоциативных концепциях образования связей «стимула—реакции» благодаря накоплению пространственно-временных сочетаний. Вопрос о способе связи компонентов научения и мотивации остается и по сей день центральной проблемой для психологов, разрабатывающих пограничные области психологии научения и психологии мотивации. Однако в 1920-е гг. исследователи сначала обратились к более подробному изучению движущих сил, пытаясь через изучение исходных условий и последующих эффектов сделать зримыми ненаблюдаемые величины «потребность» и «влечение», которые наряду с внешними стимулами определяют поведение как его внутренние ситуативные детерминанты. Все это подготовило почву для возникновения теории влечения Халла, отдельные постулаты которой будут рассмотрены здесь в свете эмпирических подтверждений их обоснованности. Влечения отчасти схожи со старым пониманием инстинкта, в частности его энергетической побудительной функции.

Позднейшее постулирование приобретенных производных влечений **и** трактовка влечения как интенсивного стимула имели целью распространить теорию влечения на поведение, которое непосредственно не выводится из состояний физиологических потребностей. Под влиянием психоаналитической теории бихевиористы стали выходить за пределы экспериментов с животными на сложные психологические феномены человеческого

поведения. В первую очередь они занялись феноменами конфликтов, что способствовало плодотворной интеграции теории научения, психоанализа **и** теоретико-полевых представлений.
После а теории конфликтов мы более подробно остановимся на том, какой вклад внесли в обсуждение проблемы ситуационной детерминации поведения традиции психологии активации и когнитивной психологии. И если физиологически ориентированные теории активации способствовали развитию психологии влечений, то различные когнитивные теории доказали влияние на поведение когнитивной оцен-
ки ситуации. В них подчеркивалась роль промежуточных когнитивных процессов в феноменах мотивации. В теоретических подходах к мотивации через когнитивную оценку ситуации особо интенсивные исследования стимулировала теория когнитивного диссонанса.

Стимульно-реактивные связи

Ситуационно обусловленное поведение зависит от информации о текущей ситуации. В простейшем случае поведение сводится к рефлексоподобным стимульно-реактивным связям: реакции вызываются стимулами и, так сказать, находятся под их контролем. Среди ситуационных детерминантов следует различать Внешние и внутренние. К внешним ситуационным детерминантам относятся такие стимулы, которые находятся вне организма, в окружающей обстановке, и воздействуют на периферию органов чувств. Внутренние ситуационные детерминанты связаны с самим организмом. К ним относятся либо стимулы, либо преходящие состояния организма.
Хотя еще Фрейд (Freud, 1895) в своей первой работе назвал центром мотива-ционной теории накопление внутренних побудительных раздражителей, в ранних теориях стимула—реакции поведения значение придавалось только внешним стимулам. Казалось, что наряду с врожденными стимульно-реактивными связями, рефлексами, при помощи классического **и** инструментального (оперантного) обусловливания можно объяснить практически любое поведение, сколь гибко оно бы ни приспосабливалось к изменяющимся условиям ситуации. То, чем можно манипулировать при помощи стимула и что можно наблюдать в виде реакции, должно иметь мозговые нейрофизиологические корреляты. Сколь бы гипотетичным ни выглядело такое утверждение, оно дало дополнительное обоснование для экспериментального воспроизведения и изучения *S*—^-связей. Чем чаще и с меньшим числом проб и ошибок торндайковская кошка открывала «проблемный ящик» и добиралась до пищи, тем больше укреплялось мнение, что 5—й-связь имеет нейрофизиологическое подтверждение.
Объяснения приобретенных адекватных ситуации изменений поведения сводились исключительно к образованию ассоциаций; ни Торпдайк, ни Павлов не считали необходимым (в дополнение к процессам возбуждения и торможения) вводить понятие мотивации. Это особенно примечательно, поскольку оба исследователя в своих экспериментах по научению с пищевым подкреплением заботились **о том,** чтобы их подопытные животные были голодны. Если бы павловские собаки были сыты (т. е. не «раздражены»), то они не реагировали бы слюноотделением на появляющийся перед мордой мясной фарш; если бы торнданковские кошки были сыты, то иищедобываюшая активность, выражающаяся в отпирании запоров, отсутствовала бы. Оба исследователя занимались вопросами структуры механизма *S—R-связей,* в частности временными соотношениями, гарантирующими наибольший успех научения.
Павлов обнаружил, что первоначально нейтральный раздражитель может весьма эффективно замещать вызывающий реакцию безусловный раздражитель, если
в фазе обучения оба раздражителя совпадали во времени, но **нейтральный** раздражитель подавался несколько раньше и не более чем на 5 с. При объяснении возникновения новых *S*— Д-связей — будь то замещение стимула при классическом обусловливании или замещение реакции при инструментальном — Павлов **и** Торн-дайк не ограничивались принципом простого сочетания (пространственно-временного контакта). По Павлову, безусловный, вызывающий реакцию раздражитель «усиливает» изначально нейтральный раздражитель. Согласно торндайковскому закону эффекта, достигаемое состояние удовлетворения прочнее связывает ведущие к успеху инструментальные реакции с предшествовавшими стимулами (Thonidike, 1911, 1913). Лишь позже, в теории редукции влечения Халла, базисным состояниям мотивации стало уделяться должное внимание как внутренним ситуативным детерминантам при объяснений 5—Я-связей.

Потребность и влечение

Промежуточную позицию в дискуссии об инстинктах занимал Вудвортс (Wood-worth, 1918). С одной стороны, полемизируя с Мак-Дауголлом, он выступал против абсолютизации инстинктов как последнего **мотивационного** основания детерминации поведения. С другой стороны, не соглашаясь с бихевиористским ассоциа-**йизмом,** он оспаривал объяснительную ценность чистых *S-R-связеп.* Он ввел еще один детерминант между стимулом и реакцией - состояние организма - и обогатил уравнение поведения *S-R* членом О (организм): *S—O—R.* Раз существует организмическое состояние нужды, следует, как предложил еще Шеррингтон, различать подготовительные и консумматорные реакции (конечные действия). Подготовительные реакции могут в весьма значительной степени определяться внешними стимулами, на консумматорных, напротив, сказывается влияние внутренних стимулов, влечений *(drive),* которые приводят поведение к завершению, к удовлетворению, к покою. Рассматривая поведение «динамически», Вудвортс указывал па возможность приобретения «механизмами» поведения (структурный компонент) характера стабильного влечения (т. е. превращение в мотивационный компонент).
В результате под стимулами стали пониматься не только внешние воздействия на организм, но и внутренние, возникающие в самом организме и оказывающие на него свое действие стимулы. Фрейд еще в 1895 г. отмечал специфику внутренних раздражителей как таких, от которых организм не может спастись бегством. В физиологии начался поиск способов регистрации внутренних стимулирующих различные формы поведения раздражителей. Кснноном **и** его сотрудниками была разработана локальная теория мотивации для голода и жажды (Cannon, Washburn, 1912). При помощи проглатываемого резинового шарика, который надувался в желудке, измерялись желудочные сокращения. Они коррелировали с ощущениями голода. Внутренними организмическими стимулами, ответственными за чувство жажды, считались ощущения пересыхания слизистой оболочки рта.
Под влиянием развернувшихся в последующие десятилетия интенсивных исследований (см. обзор: Bolles, 1967, 1975) локальная теория мотивации разрушилась. Например, оказалось, что собаки, которых поили «не по-настоящему» (выпи-
тая вода выводилась наружу через вставленную в пищевод трубку раньше, чем достигала желудка), выпивали

чрезвычайно большое количество воды, хотя полость рта у них постоянно была влажной. Регуляция приема пищи и жидкости оказалась необычайно сложной, и до сих пор ее физиологические механизмы полностью не раскрыты. Наряду с периферическими органами (пищевод, желудок, кишечник, печень, соматические клетки, артериальное и венозное кровообращение) в ней принимают участие и мозговые центры как центральные интегративные механизмы (Balagura, 1973; Toates, 1981).

С физиологической точки **зрения** наиболее сбалансированную теорию влечений предложил Морган (Morgan, 1943), назвав ее теорией «центральны-х мотива-ционных состояний». При различных видах мотивации, как, например, голод, жажда или половое влечение, за счет внешних и внутренних раздражителей, гормональных факторов и факторов опыта возникает специфическое для каждого мотива «центральное мотивационное состояние», которое характеризуется следующими признаками:

1. **Стойкость.** Длительность состояния превышает время появления инициирующих условий и последующего поведения.

2. **Общая активность.** Ее уровень постепенно возрастает.

3. Специфическая активность. Вызывает специфические формы поведения, не зависящего от конкретных условий ситуации.

4. Подготовленность. Повышение готовности организма к консумматорному поведению, определяемому соответствующими средовыми условиями.

Все эти признаки, считает Морган, нельзя объяснить воздействием внешних или внутренних стимулов. И хотя центральные мотивационные состояния детально изучены физиологически, на сегодняшний день мало изучена их связь с последующим протеканием поведения, что делает это понятие малопригодным для психологического объяснения поведения.

В другом направлении исследований, связанном в первую очередь с именем Курта Рихтера, за индикатор периодических колебаний влечений была принята общая активность подопытных животных, которая, очевидно, зависит от циклических колебаний потребностей, необходимых для поддержания организма в состоянии равновесия (гомеостаза) (Richter, 1927). День за днем в барабанах для бега автоматически регистрировалась активность животного. Интерпретация зарегистрированных колебаний активности строилась на трехчленной схеме детерминации: **потребность через внутреннюю стимуляцию** вызывает влечение, от которого линейно зависит повышение активности. Долгое время считалось, что физиологические индикаторы потребностных состояний свидетельствуют о наличии соответствующего влечения и что последнее, пока оно не удовлетворено, ведет **к** повышению общей активности. Вначале ученые даже полагали, что при помощи принципа гомеостаза можно объяснить любое поведение (см.: Raup, 1925). Однако вскоре оказалось, что выводы о наличии влечения, основаны ли они на предварительных индикаторах потребности или на последующем повышении активности,

И в этом случае все оказалось намного сложнее. Повышение и понижение активности изголодавшихся крыс гораздо сильнее зависит от условий внешней стимуляции, чем это кажется на первый взгляд. Это можно пояснить на примере эксперимента Кэмпбелла и Шеффилда (Campbell, Sheffield, 1953). Они семь дней держали крыс в специальных клетках, опора которых позволяла регистрировать каждое движение животного. Экспериментальное помещение было темным и звукоизолированным, вентилятор создавал равномерный звуковой фон, маскирующий остаточные шумы. Первые четыре дня крысы получали достаточно пищи, последние три дня они не получали ее вовсе. Раз в день экспериментатор входил на 10 мин в помещение, включал свет и выключал вентилятор. Активность регистрировалась как во время изменения стимуляции, так и за 10 мин до этого. На рис. 4.1 приведен график изменения активности на протяжении семи дней. В отсутствие изменений стимуляции активность сохраняется на одном и том же низком уровне, хотя, начиная с четвертого дня, голод возрастает. В периоды изменения стимуляции, напротив, активность всегда выше и увеличивается с возрастанием голода.

Рис. 4.1. Средние изменения активности, измеренной в 10-минутные интервалы до или во время ежедневного изменения стимуляции в сытом состоянии (1-4-й дни) и при возрастающем голоде (5-7-й дни)
(Campbell, Sheffield, 1953, p. 321)

Эти данные противоречат предположению Рихтера об автоматическом возрастании активности с обострением потребностного состояния. Что явно возрастает в этой ситуации, так это готовность реагировать на внешние

стимулы. В какой-то мере приведенные данные подтверждают рассуждения Моргана об усиливающемся общем мотивационном состоянии. В ходе последующих экспериментов Шеффилд и Кэмпбелл (Sheffield, Campbell, 1954) показали, что рост активности в период голодания особенно ярко выражен, если в предыдущие дни изменение стимуляции происходило во время кормления. Животные научались выделять сигнальные стимулы, за которыми обычно следовало кормление. Это позволяет предположить, что наблюдавшиеся Рихтером периодические колебания влечения вызывались стимулами, предвещавшими кормление; однако этот момент в его экспериментах не контролировался.

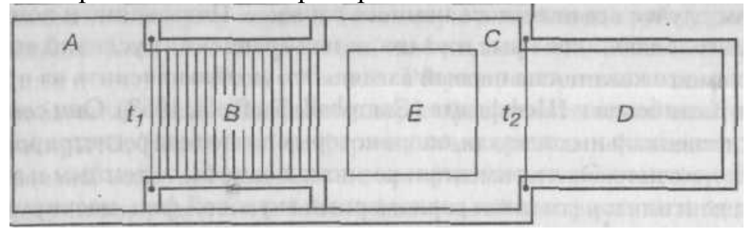


Рис. 4.2. Колумбийский проблемный ящик с препятствием для измерения уровня активности, вызываемой конкретным влечением (Jenkins, Warner, Warden, 1926, p. 366}

Тем не менее к перспективе выявить и измерить влечение через наблюдаемые показатели исследователи относились оптимистически. Регистрация общей активности была сопряжена с трудностями интерпретации, поскольку каждый раз оставалось не до конца понятным, с каким конкретно влечением мы имеем дело. Ведь общая активность не целенаправлен^ соответственно конкретному влечению. Поэтому шагом вперед явилось измерение конкретной и целенаправленной активности при помощи нового экспериментального аппарата: колумбийского ящика с препятствием. Его чертеж представлен на рис. 4.2. Чтобы добраться до объекта, побуждающего влечение, животное, помещенное во входную камеру *(А),* должно пробежать по решетке, через которую пропускается электрический ток *(В).* Дверца, ведущая к ней (J_t), открывается экспериментатором. Когда животное преодолевает препятствие, оно попадает в переднюю часть камеры с подкреплением (С) и наступает на пластинку (£), открывающую дверцу (£,) в заднюю часть этой камеры *(D),* где, собственно, и находится специфический объект конкретного влечения (пища, вода или половой партнер).

Сначала животным давалась возможность предварительной тренировки, чтобы они ознакомились с устройством при наличии объекта влечения, и лишь во время последних тренировочных пробежек через решетку пропускался ток. В основных экспериментах варьировалась продолжительность лишения возможности удовлетворить специфическую потребность (депривация), и затем в течение 20 мин регистрировалось, сколько раз животное стремится преодолеть боязнь решетки с электроразрядами, чтобы добраться до привлекающего объекта. Таким путем ученые рассчитывали не только определить зависимость интенсивности или настоятель-ногти отдельных влечений от продолжительности депривации, но и сравнить различные **Виды** влечений.

Как видно из рис. 4.3, жажда, по-видимому, быстрее достигает пика своей интенсивности, чем голод, а голод — быстрее, чем половое влечение у самцов. Конечно, число попыток преодолеть препятствие по ряду причин не может служить надежным индикатором силы влечения. Например, во время предварительной тренировки неконтролируемые факторы могли привести к различным результатам научения. На результатах может также сказаться изменение длительности наблюдения. Вряд ли можно решить, какая продолжительность наблюдения наиболее валидна Для измерения интенсивности данного влечения. Прежде всего в опыте систематически не контролировалась привлекательность объекта. Между тем, как хоро-звестно ТРПРПК этот **МОТИКИПУЮЩИЙ** Фактор может активировать поведение

независимо от потребностного состояния. Кроме того, при каждом контакте с объ ектом влечения, каким бы мимолетным этот контакт ни делал **экспериментатор** имеют место различные проявления консумматорной активности, которые **нельз]** считать полностью сопоставимыми между собой.

Рис. 4.3. Зависимость от длительности депривации частоты, с шторой крысы преодолевали в ящике решетку, пропускавшую ток, с тем чтобы добраться до объекта специфической потребности (Warden, Jenkins,
Warner, 1936)

Теория влечения

Ориентированные на понятие влечения экспериментальные исследования 1920-х и 1930-х гг. позволили получить много новых фактов и сделать определенные выводы. Потребпостные состояния, внутренние и внешние стимулы, физиологические и поведенческие индикаторы интенсивности производного от потребности влечения, инструментальные и консумматорные реакции — многое сделалось объектом наблюдения, измерения и стало связываться между собой. Повсюду наблюдался заметный отход от умозрительного понятия инстинкта. Однако и понятие влечения отнюдь не было вполне ясным и однозначным. Общепризнанным было мнение, что с обострением потребностного состояния усиливается лежащее в

основе поведения влечение. В связи с этим вновь встали те вопросы, на которые пытались ответить сторонники теории инстинктов. Имеется столько же влечений, сколько физиологических потребностей, или существует единственное влечение как общая, неспецифическая функция побуждения всех форм поведения? Если существуют разные влечения, то тогда влечение, связанное с конкретной потребностью, выполняет не только функцию побуждения, но и функцию селекции стимулов и реакций, т. е. выступает не только как мотивационный (энергетический), но и как структурный (регуляторный) компонент?

Четкие ответы на эти вопросы дал в своей теории влечения Халл (Hull, 1943). До этого он разрабатывал теорию мотивации, основывавшуюся на ассоциативном механизме предвосхищающих целевых реакций, в котооой воздавалось должное целенаправленности поведения и которая перекликалась с введенным Толменом понятием ожидания. Мы вернемся к этому понятию в следующей главе. Ответ Халла на поставленный вопрос состоял в следующем: есть лишь влечение в единственном числе, и оно обладает функцией общего побуждения, а не ассоциативной **и** селективной функциями регуляции поведения. Этот ответ Халла для всех теоретиков, следовавших по его стопам, свел проблему мотивации к проблеме влечения, или, точнее сказать, побуждения. Мотивация стала синонимом эиергетизации поведения. Избирательность и направленность поведения, напротив, были отнесены к вопросам ассоциативного научения. Подкупающая ясность теории, разделяющей труд объяснения поведения на проблемы научения и проблемы мотивации, не означала, однако, что разделенные компоненты не влияют друг на друга. Главным в халловской концепции влечения было влияние мотивационного компонента на компонент научения, но не наоборот. Из числафакторов, детерминирующих поведение, мотивационный компонент «влечение» *(drive, D),* так сказать, автохтонен. В чем состоит влияние влечения на компонент научения? Уже в конце 1930-х гг. Халл не считал достаточным для объяснения научения, а значит и образования новых *S*—Д-связей, простое совпадение стимула и реакции. Основным принципом научения стало не классическое обусловливание, из которого в первую очередь ученые пытались вывести торндайковское научение методом проб и ошибок, а обусловливание инструментальное. Стимулы связываются с реакциями, если реакции ведут к контакту с целевым объектом, к завершению цепи поведенческих актов, к удовлетворению потребности. Это очевидно и в случае классического обусловливания. Наступающее вслед за этим ослабление актуальной потребности подкрепляет новые *S*—й-связи. Стимульно-реактивное научение происходит в соответствии с принципом подкрепления. Подкрепление **заключается** в «разрядке рецепторов потребности» *(need receptor discharges).* Вместо потребности Халл также говорит об уменьшении влечения и о разрядке рецепторов влечения *(S_D),* не имея в виду каких-либо процедур **измерения** этой разрядки. Такое описание детерминантов подкрепления кратко обозначается как редукция влечения. В «Принципах поведения» (1943) она приводится как четвертый из основных постулатов:

«Всякий **раз,** когда реакция *(R)* и стимул *(S)* совпадают во времени и это совпадение непосредственно ассоциируется со снижением потребности или со стимулом, который непосредственно и постоянно ассоциировался со снижением потребности, в результате возрастает тенденция **этого** стимула в последующих ситуациях вызывать данную реакцию. **Возрастания при успешном** подкреплении суммируются, даиая в итоге совокупную силу привычки (/-$/_{;}$), представляющую собой простую монотонно возрастающую функцию от числа подкреплений. В свою очередь, верхний предел кривой па**учения** является **функцией** от величины редукции потребности, достигаемой при первичном подкреплении или ассоциируемой с повторным подкреплением, от отсрочки подкрепления и от степени **совпадения** стимула и реакции» (Hull, 1943, p. 178).

Итак, прочность связи «стимула—реакции» *(^,,)* зависит только от частоты подкреплений. Частота, или интенсивность, проявления выученных реакций зависит только от силы актуального влечения. На представления Халла о подкреплении через редукцию влечения (как и на другие его идеи о влечении) прежде всего повлияли исследования Уильямса (Williams, 1938) и Перина (Perm, 1942). В экспериментах обоих авторов крысы после 23-часовой пищевой депривации обучались ведущей к получению пищи инструментальной реакции (нажатию рычага). Четыре группы подопытных животных различались по частоте, с которой на этапе обучения подкреплялась (т. е. вознаграждалась пищей) инструментальная реакция. На последующем, критическом этапе после нового периода голодания (22 ч у Уильямса и 3 ч у Перина) эта реакция больше не подкреплялась, т. е. угасала. Зависимой переменной было сопротивление угасанию, т. е. число нажатий на рычаг до момента, когда в течение 5 мин не удается зафиксировать ни одной реакции. Это число **и** есть мера силы привычки (^#$_{fi}$). Результаты эксперимента приведены на рис. 4.4.

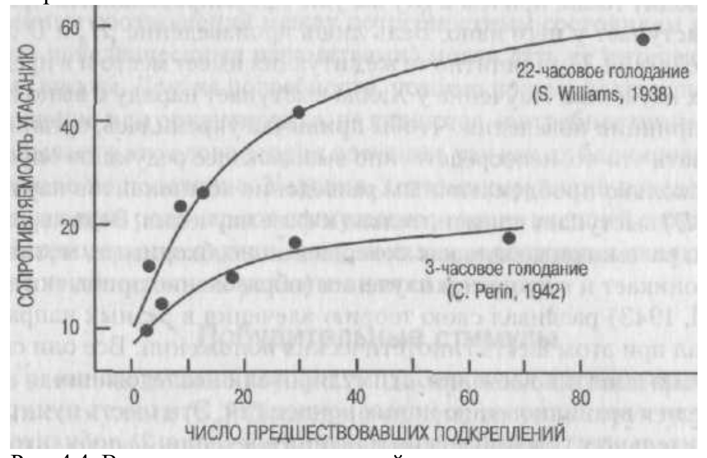


Рис. 4.4. Влияние числа подкреплений и длительности депривации на сопротивляемость угасанию (Perin, 1942, p. 101)

Из графиков видно, что с ростом числа подкреплений возрастает сопротивляемость выученной *S—R-Связи* угасанию. Иначе говоря, животное делает тем больше тщетных попыток, прежде чем совсем прекратить их, чем чаще данная реакция ранее ослабляла актуальное потребиостное состояние. Все это подтверждает предположение о подкреплении на основе редукции влечения. Но обе кривые свидетельствуют еще об одном факте. Независимо от числа подкреплений сопротивляемость

угасанию возрастает с длительностью голодания. Чем больше частота подкреплений, тем заметнее различия в сопротивляемости угасанию между двумя условиями длительности голодания, т. е. между двумя величинами интенсивности влечения. Иными словами, частота подкреплений и интенсивность влечения с точки зрения их влияния на поведение связаны между собой мультипликативно. Ни основанная на частоте подкреплений сила привычки (^Я-), ни основанная на длительности депривации сила влечения (D) сами по себе не могут вызвать требуемое поведение (в нашем случае исчезновение выученной реакции); чтобы воздействовать на поведение, силы должны объединиться. На поведение влияет произведение (*JJS)* и *(D),* так называемый потенциал реакции (JE,,). Формула выглядит следующим образом:

А вот что пишет в связи с этой формулой Халл:

«Это мультипликативное отношение есть отношение особой вайсностй, поскольку то,

из чего складывается M_R, по-видимому, зависит от совокупного действия в его разнообразных формах. Ясно, например, что абсолютно невозможно предсказать энергичность или настойчивость действия определенного тина исходя только из силы **привычки** или из силы влечения; се можно предсказать, только зная произведение частных функций $Д_я$ и Д **фактически** это произведение задает величину, которую мы обозначаем символом $^{\wedge}{}_л$» **(Hull,** 1943, p. 239-240).

Заученное само по себе не детерминирует осуществление деятельности: для этого должен включиться мотивацией ный компонент. Это различение научения и исполнения вводит Халл, причем в случае уже сформировавшихся привычек это различение выступает у него явно. Ведь лишь произведение $_чH_И$ и D определяет выполнение действия. Имплицитно та же ситуация имеет место **и** в предшествующих процессах научения. Научение у Халла выступает наряду с выполнением заученного как принцип поведения. Чтобы привычка укрепилась, организм должен постоянно делать что-то, непосредственно вызывающее редукцию определенного влечения. Несколько проблематичным разведение компонентов научения $(_SH_R)$ и мотивации *(D)* выступает применительно к фазе научения. Ведь через процессы подкрепления, рассматриваемые как совершенно необходимые, мотивационный компонент проникает и в процессы научения (образование привычки).

Халл (Hull, 1943) развивал свою теорию влечения в разных направлениях и сформулировал при этом шесть гипотетических положений. Все они способствовали прояснению понятия влечения, стимулировали исследования **и,** как мы еще **увидим,** привели **к** возникновению новых концепций. Эти шесть пунктов касаются: 1) предварительных условий возникновения влечения; 2) побудительных стимулов; 3) независимости влечения и **привычки;** 4) энергетического действия влечения; 5) подкрепляющего эффекта редукции влечения и 6) неспецифичности влечения. Рассмотрим каждый из этих пунктов, а также результаты исследований, в частности, в связи с теми трудностями, которые встали перед теорией влечения в ее первоначальной форме.

Предварительные условия влечения

Сила влечения находится в прямой зависимости от актуального потребностного состояния организма; предположительно эта связь опосредуется через рецепторы в организме, воспринимающие связанные с конкретными потребностями внутренние раздражители. Например, пищевая потребность индуцирует состояние влечения. Манипулирование длительностью пищевой депривации как предварительным условием возникновения влечения служило операциональным критерием **интенсивности** влечения.

Однако критериальная ценность длительности депривации должна быть существенно ограничена. Так, у крыс взаимосвязь между длительностью депривации и индикаторами голода, в частности, количеством принимаемой пищи, устанавливается лишь в случае продолжительности депривации не менее 4 **ч** (Bolles, 1957,1975). Голодные крысы за день поедали только в 4 раза больше пищи, чем обычно, а ночью — уже в 8 раз, так что одинаковой продолжительности депривация оказывала

ночью более сильный эффект, чем днем. Наличие четырехчасового предела было установлено, в частности, Ле Маненом и Таллоном (Le Magnen, Tallon, 1966): в промежутке между двумя регулярными кормлениями количество поедаемой пищи не зависело от длительности воздержания, однако эта зависимость обнаруживалась после пропущенного кормления. Проведенные исследования (см.: Bolles, 1967, главу 7) показали, что уменьшение веса является лучшим индикатором силы влечения, чем длительность депривации. В экспериментах с крысами, как **и** предсказывала теория влечения Халла, обнаружилось, что интенсивность инструментального и кон-сумматорного поведения при использовании разнообразных индикаторов (латентное время, интенсивность, настойчивость, сопротивляемость угасанию) возрастает по мере потери веса (фиксировалось процентное соотношение). Конечно, количественные соотношения между потребностным состоянием и силой влечения (т. е. его поведенческими параметрами) могли дать не интервальные, а лишь порядковые шкалы. Другие потребности, помимо приема воды и пищи, например половое влечение или ориентировка, не являются «потребностями» в том смысле, какой вкладывает в это слово теория влечения, так как их блокировка едва ли оказывает влияние на поведение. Условия, детерминирующие поведение, довольно сложны. Решающую роль играют стнмульные условия внешней ситуации (см. ниже рис. 4.6). **Например,** определенные гормональные состояния являются необходимым, но еще не достаточным условием для спаривания.

Побудительные стимулы

Состояние влечения должно возникать одновременно со специфическими побудительными стимулами (S_D). Последние причисляются **к структурным** (ассоциативным), а не мотивационпым компонентам поведения. Побудительные стимулы участвуют в создании собственных стимульно-реактивиых связей, могут регулировать поведение, но не могут мотивировать его в отличие от общей неспецифической побудительной силы влечения.

Была сделана попытка подтвердить предполагаемое участие побудительных стимулов в регуляции поведения при помощи опытов на различение влечений. Крыс обучали определенным инструментальным реакциям в состоянии голода и другим реакциям в той же внешней ситуации в состоянии жажды. Очевидно, что легкость инструментальной реакции соответственно актуальному состоянию зависит от того, «знают» ли они, что страдают от голода или жажды. Иными словами, специфические побудительные стимулы **должны** ассоциироваться с инструментальными реакциями. Результаты проведенных исследований (см.: Bolles, 1967, р. 254-256) едва ли позволяют говорить о побудительных стимулах. В тех случаях, когда крысы быстро обучались инструментальному поведению, адекватному потребности и ведущему к успеху, напрашивались иные, лучшие объяснения такого поведения; оно объяснялось через побудительный механизм частичных целевых реакций *(r_c).*
Поясним это на примере двух исследований. Халл (Hull, 1933) пропускал крыс через лабиринт. Если крысы выбирали один путь, то в последней камере они находили воду; если же другой, то они находили в той же камере пищу. Животные помещались в лабиринт попеременно в состоянии жажды пли голода. Прошло очень
много **времени,** пока не появились слабые успехи в **различении путей. JIunep(Leeper,** 1935), напротив, **наблюдал** быстрые успехи в различении, когда вода и ганца находились в разных камерах.
Если бы побудительные стимулы играли важную роль, то результаты этих двух исследований не различались бы. В эксперименте Лнпера дело решало нечто отличное от побудительных стимулов. Консумматорная **реакция** питья пли еды *(R* .) связывается со стимулами актуального окружения, в котором она совершается. Это окружение имеет сходство со стимулами, которые встречались раньше па критических развилках лабиринта. В результате запускаются частичные предвосхищающие целевые реакции (r_c) питья или еды, одна из которых оказывается сильнее и заставляет животное двигаться в соответствующем направлении. Как мы увидим в следующей главе, этот гипотетический механизм побуждения с его **частичными** антиципирующими целевыми реакциями *(r_c)* под названием'«мотивация привлекательностью» стал благодаря своим большим объяснительным возможностям серьезнейшим конкурентом самых разных теорий влечения. Это высказывание справедливо также и по отношению к попыткам чисто ассоциативного объяснения поведения, которые целиком опирались на концепцию побуждающих стимулов (Estes, 1958).

Независимость влечения и привычки

Поведение определяется не привычкой (компонент научения) и влечением (моти-вационный компонент) самими по себе, а их произведением. Но можно ли эмпирически доказать функциональную независимость обоих компонентов? Для ответа на этот вопрос были предложены две процедуры. В первой сравнивались кривые научения, получаемые при сопоставимой частоте подкреплений в условиях разных влечений. Вследствие мультипликативного эффекта плато кривых располагались в зависимости от силы влечения на разной высоте (см. рис. 4.4) и всегда должны были достигаться путем пропорционального прироста. Вторая процедура более однозначна. Научение может происходить в условиях одного влечения, а проверка — в условиях другого. Вопрос в том, будут ли результаты соответствовать изменению условий влечения, или же будет наблюдаться эффект переноса прежних условий?
Примером процедуры второго типа может служить исследование Диза и Кар-пентера (Dcese, Carpenter, 1951). Крысы с низким и высоким уровнями влечения (по критерию пищевой депривацин) помещались перед проходом, ведущим к камере.с пищей. Замерялось латентное время между открытием прохода и началом движения. При достижении каждой группой животных плато латентного времени (после 24 подкреплений) параметры влечения изменились: группа, **имевшая** низкий уровень влечения, была доведена до высокого, и наоборот. Результаты эксперимента представлены на рис. 4.5. Эффект переноса характеризуется своеобразной асимметрией. При изменении уровня влечения от низкого к высокому был в точности обнаружен ожидаемый эффект: латентное время сократилось от 10 до 2 **с** и сразу достигло величины, которую группа, имевшая изначально высокий уровень влечения, продемонстрировала лишь в конце (разы обучения. В последней группе, однако, латентное время не увеличилось до значения плато группы с первоначаль-
но низким уровнем влечения. Эти данные не свидетельствуют о независимости привычки и влечения. Им можно найти и другие объяснения: скажем, в фазе обучения приобретались не одинаковые, а разные реакции (медленное и быстрое начало движения) или после 24 подкреплений в группах с различным влечением была достигнута неодинаковая прочность привычки. Соблюдение обоих требований необходимо для доказательства независимости привычки и влечения.

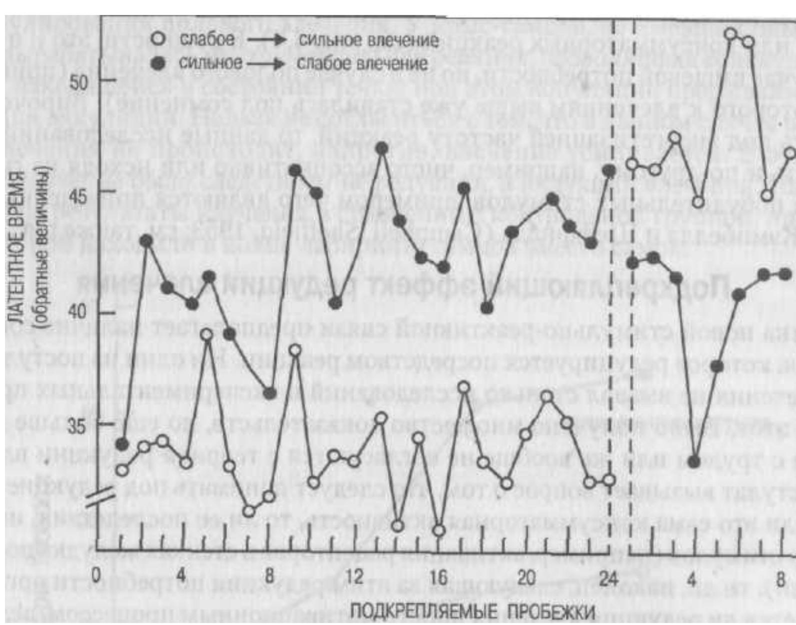


Рис. 4.5. Латентное время (в обратных величинах) реакции пробежки к пище при низком и высоком уровнях влечения и при последующем изменении этих уровней (Deese, Carpenter, 1951, p. 237)

Боллс (Bolles, 1967,"p. 227-242), сведя воедино важнейшие из полученных результатов, сделал следующий вывод: в целом независимость привычки и влечения в поисковом поведении подтверждается в той мере, в какой речь идет об их интенсивности. В последнем случае встает вопрос: является ли быстрое **и** медленное начало одной **и** той же реакцией, различающейся только интенсивностью, или это две качественно разные реакции, вырабатываемые соответственно при высоком и низком уровнях влечения? Возникают **и** другие сложности.

Впрочем, вопрос о независимости влечения и привычки друг от друга — это вопрос их определения. Ведь существуют и вторичные, приобретенные влечения (мотивы), например страх, активация которых связана с определенными сигнальными раздражителями. Халл выделяет их в особую группу, так как относит к влечениям *(D)* только неприобретенные состояния. Коллеги и ученики Халла — Спенс (Spence, 1956, 1958), Миллер (Miller, 1956) и Браун (Brown, 1961), напротив, причисляют к влечениям все, что имеет **мотивирующий** характер, отбрасывая тем самым постулат независимости влечения и связей «стимула—реакции» (о дальнейшем развитии теории влечения см. ниже).

Энергетическое действие влечения

Приведем основной гипотетический постулат теории влечения: мотивационный компонент оказывает на поведение лишь побуждающее, но не направляющее влияние. И в этом случае исследования не могут дать однозначного подтверждения. Наиболее очевидные результаты, подтверждавшие эиергетизирующую силу вле-чения, были получены в том случае, когда в ситуации выработанного поведения параметры влечения подвергались резкому изменению посредством инструментальных или консумматорных реакций (см. рис. 4.4). В сущности, это и происходит в случае пищевой потребности, но не в случае полового влечения (принадлежность которого к влечениям выше уже ставилась иод сомнение). Впрочем, если понимать под энергетизацпсй частоту реакций, то данные исследований можно объяснить и по-другому, например, чисто ассоциативно или исходя из гипотезы влияния побудительных стимулов, примером чего являются приведенные выше данные Кэмпбелла и Шеффилда (Campbell, Sheffield, 1953; см. также рис. 4.1).

Подкрепляющий эффект редукции влечения

Выработка новой стимулыю-реактнвной связи предполагает наличие состояния влечения, которое редуцируется посредством реакции. Ни один из постулатов теории влечения не вызвал столько исследований и экспериментальных проверок, сколько этот. Было получено множество доказательств, но еще больше данных, которые с трудом или же вообще не согласуются с теорией редукции влечения. Этот постулат вызывает вопрос о том, что следует понимать под редукцией влечения. То ли это сама консумматорная активность, то ли ее последствия, имеющие характер стимулов (например, активация рецепторов в стенках желудка после приема пищи), то ли, наконец, следующая за этим редукция потребности организма? Не является ли редукция влечения просто мотивационным процессом, ведущим к осуществлению поведения, которому научаются иначе, чем с помощью этого процесса? В таком случае редукция влечения выступает уже как принцип поведения (его мотивация), но не принцип научения (см. в следующей главе о латентном научении).

Чтобы проверить критический (для подкрепления научения) характер консумматорных реакций, исключались отдельные звенья в цепи реакций: оральное звено — путем введения пиши прямо в желудок через трубку и гастрическое звено — выведением принятой пищи через вставленную в пищевод фистулу (псевдокорм**-ленйе).** Так как в обоих случаях наблюдалось научение, хотя и в ограниченном объеме, редукция влечения оказалась необходимо связанной, по меньшей мере отчасти, с **консумматорной** активностью. Однако, чтобы сохранить при этом в силе гипотетический конструкт влечения, пришлось, как это сделал в отличие от Халла Миллер (Miller, 1961), много экспериментировавший с прямым и псевдокормлением, разграничить редукцию влечения и редукцию потребностного состояния организма.

Шеффилд пошел еще дальше, доказав, что ни редукция потребности, ни редукция влечения не является необходимым условием для обнаружения научения. Шеффилд и Роби (Sheffield, Roby, 1950) установили, что у крыс в состоянии жажды вырабатывается инструментальная реакция на получение раствора сахарина
вместо такого же количества воды. Поскольку сахарин непитателен, сильная редукция потребности исключена. Янг (Young, 1949, 1961) зарегистрировал множество вкусовых предпочтений, которые, не влияя на обмен веществ в организме, стимулировали научение. Янг объяснял это различной аффектогенпой привлекательностью пищи.

Еще более серьезный удар по редукции влечения нанесло исследование научения Шеффилдом, Вульффом и Бейкером (Sheffield, Wulff, Backer, 1951) в условиях стимулирования полового влечения. У крыс-самцов, не имевших опыта копуляции, вырабатывалась инструментальная реакция, позволявшая совокупляться с самкой, находящейся в состоянии течки; при этом копуляция прерывалась до наступления эякуляции. Нельзя не согласиться с тем, что в данном случае редукции силы влечения не происходит, напротив, влечение усиливается. В отдельных случаях научение было следствием не редукции, а индукции влечения. На рис. 4.6 приведены результаты научения в сравнении с контрольной группой, представители которой находили в конце лабиринта самцов вместо самок.

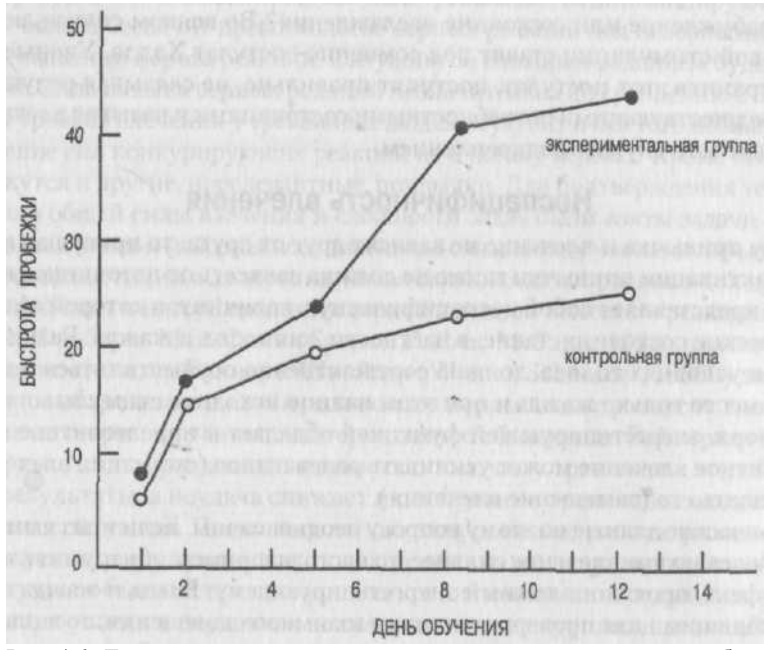


Рис. 4.6. Динамика научения в условиях осуществления копуляции без эякуляции у крыс-самцов. Контрольная группа находила в конце пути вместо самок самцов (Sheffield, Wulff, Backer, 1951, p. 5)

Существует целый класс феноменов научения, которые не могут обусловливаться редукцией потребностных состояний организма. Они известны под названием ориентировочного или исследовательского поведения. Так, Харлоу (Harlow, 1953) установил, что макаки-резусы могут часами, забыв обо всем, разгадывать механизм запора. По данным Батлера (Butler, 1953), резусы решают задачу на различение только для того, чтобы открылось окошко, позволяющее выглянуть из визуально экранированной клетки (см. обобщающую работу: Berlyne, 1960).

В последней группе исследований, о которой следует упомянуть в **этой** связи, использовалось сенсационное открытие Олдса и **Милнера** (Olds, M'ilner, 1954). Крысы научались нажатию рычага или другим инструментальным реакциям, если после этого они получали легкую электрическую стимуляцию определенных областей гипоталамуса, так называемых центров удовольствия. Олдс (Olds, 1958) фиксировал до 7000 реакций в час, вплоть до полного физического истощения. Если электроды вживлялись в область, отвечающую за пищевую регуляцию, то подкрепляющий эффект электрической стимуляции исчезал, когда животное было сытым. Эффект стимуляции этой области ослабевал и при использовании инъекций андрогенов, стимулирующих сексуальное поведение. Были зафиксированы также **взаимодействия** с состояниями физических потребностей **и** другими влечениями.

Можно ли согласовать приведенные данные с теорией редукции влечения? Убежденный представитель этой теории мог бы сказать, что электрическая стимуляция мозга как-то влияла на сложный механизм регуляции потребностных состояний, или влечения. Однако, возможно, состояния потребностей, или влечения, не играют никакой роли, а поведение подкрепляет вызываемое им аффективно окрашенное возбуждение или состояние'наслаждения? Во всяком случае, исследования мозговой стимуляции ставят под сомнение постулат Халла. Ученые, стремящиеся сохранить этот постулат, поступят правильно, не связывая редукцию влечения с предшествующими потребпостными состояниями и называя влечением все то, редукция чего служит подкреплением.

Неспецифичность влечения

Поскольку привычка и влечение не зависят друг от друга, то присущая влечению функция активации привычки также не должна зависеть от источников влечения.-Влечение представляет собой неспецифическую величину, в которой объединены специфические состояния, такие, в частности, как голод **и** жажда. Реакция, выработанная в условиях голода, должна соответственно осуществляться и тогда, когда имеет место только жажда и при этом налицо исходная стимульная ситуация. Иначе говоря, энергетизирующей функцией обладает и **нерелевантное влечение.** Иррелевантное влечение может усиливать релевантное (суммация влечений) или даже замещать его (замещение влечения).

Эмпирические данные по этому вопросу неоднозначны. Если при суммации влечений иррелевантное влечение сильнее, то

часто, например, обнаруживался тормозящий эффект, противоположный энергетизирующему. Голод и жажда оказались мало подходящими для проверки гипотезы взаимного замещения, поскольку системы регуляции обоих влечений не независимы друг от друга. Если же взять в качестве иррелевантного аверсивнос побудительное условие (боль), то, по-видимому, от внешних стимульных особенностей аверсивного побуждения зависит стимуляция или торможение поведения; последнее происходит, когда в соответствии с планом эксперимента возникает конфликт реакций. Надо сказать, что постулат о неспецифичности влечения принимается скорее в виде исключения, а не правила (см.: Holies, 1965, р. 265 и далее). Тот же вывод напрашивается и при рассмотрении исследований, в которых делалась попытка вывести общую активность из суммации влечений. Оказалось, что голод сам по себе не побуждает крыс к активности; решающим дополнительным условием является внешняя стимуляция (шорохи, темнота).

Постулат неспецифнчности влечения также лег в основу одного направления исследований психологии человека (Taylor, Spence, 1952). Тейлор (Taylor, 1953) разработал опросник *(MAS, Manifest Anxiety Scale,* шкала выраженной тревожности, см. главу 7) для измерения устойчивых индивидуальных различий общей, т. е. не зависящей от ситуации, тревожности. Речь идет не о ситуационном детерминанте, а о мотивационной диспозиции. Тревожность рассматривается как «приобретенное влечение». (Приобретенные влечения мы обсудим ниже.) Людям, набиравшим высокий тестовый балл, приписывался высокий уровень влечения. Соответственно они должны были иметь и повышенный уровень готовности к реагированию (Spence, 1958a).

Из результатов этого исследования можно сделать различные выводы применительно к обучению выполнения простых **и** сложных заданий. Ход рассуждений при этом будет таким. Задание является легким, если верные реакции уже обладают определенной силой привычки и если нет большой конкуренции силы привычки неверных реакций. Вследствие мультипликативной связи ***jff&*** **и** *D* тревожные люди должны лучше обучаться легким заданиям, чем малотревожные. Ведь доминирующий потенциал еще более обеспечит превосходство верных реакций над неверными, не говоря уже о превышении порога реакции. Ситуация со сложным заданием будет противоположной. Сила навыка верных реакций незначительна по сравнению с неверными. Высокий уровень влечения у тревожных людей **усугубит** и без того неблагоприятное соотношение сил конкурирующих реакций не'в пользу верных. Кроме них выше порога окажутся и другие, иррелевантные, привычки. Для подтверждения теории взаимодействия общей силы влечения и сложности задач были взяты задачи с парными ассоциациями низкой (высокая ассоциативная связь между членами пары) и высокой степеней сложности (низкая ассоциативная связь, когда напрашиваются другие реакции, что приводит к интерференции с верной в данном контексте реакцией).

Спенс, Фарбер и Мак-Фанн (Spence, Farber, McFann, 1956) подтвердили выдвинутые гипотезы, но ВаЙнер и **Шнайдер** (Weiner, Schneider, 1966b) дали им альтернативное объяснение и в контрольном эксперименте опровергли гипотезы, вытекающие из теории влечения. Альтернативное объяснение Ваннера строилось на неоднократно подтверждавшихся данных о том, что у тревожных людей успех повышает результаты, а неудача снижает их; в случае нетревожпых людей имеет место обратная ситуация. Поскольку легкие задачи можно рассматривать как повод испытать успех, а трудные — как повод испытать неудачу, **выявленный** Спенсом эффект лучше объясняется с помощью когнитивных опосредующих процессов переживания успеха и неудачи, а не посредством конкуренции реакций (согласно теории влечения).

Для подтверждения одного из двух объяснений, Вайнер в своем эксперименте устранил связь между легкими задачами и успехом и соответственно между сложными задачами **и** неудачей. Испытуемым, работавшим с объективно легкими парами ассоциаций, по ходу опыта сообщалось, что их результаты ниже среднего. Работа со сложными ассоциациями соответственно сопровождалась информацией об успехе. В этих условиях действительно обнаружилось, что различный эффект научения обусловлен не уровнем общей тревожности («силой влечения» как личностной над ситуационной особенностью), а актуальным переживанием успеха-неуспеха. Тревожные испытуемые заучивали сложный список пар триграмм

(например, хов—мег) быстрее, чем нетревожные, если им сообщалось об их успехе. Напротив, нетревожные при сообщении о неуспехе заучивали легкий список быстрее, чем тревожные.

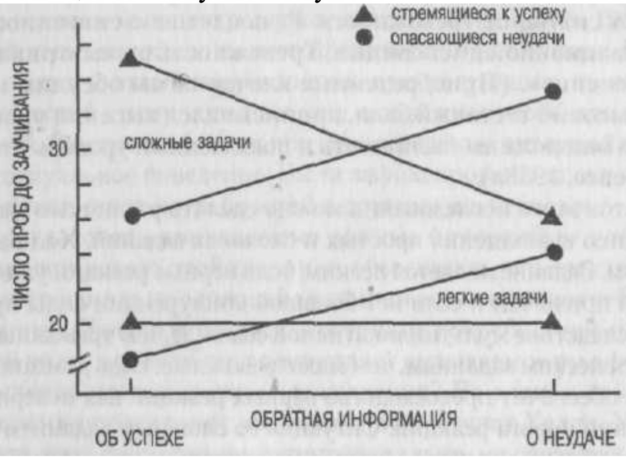


Рис. 4.7. Число повторений, необходимых для заучивания легкого и трудного списков из 13 пар триграмм, в зависимости от преобладания в мотивации достижения стремления к успеху или избегания неудачи и в зависимости от информации об успехе или неуспехе по ходу опыта (Weiner, Schneider, 1971, р. 260)

При повторном исследовании Вайнер и Шнайдер (Weiner, Schneider, 1971) получили те же результаты, причем уровень тревожности испытуемых, степень сложности задачи и обратная информация брались во всех возможных комбинациях друг с другом. Индивидуальные различия определялись с помощью методики измерения мотива достижения по параметру «стремление к успеху — избегание неудачи» (см. главу 7). Из данных, приведенных на рис. 4.7, видно, что тревожность и информация об успехе—неуспехе при выполнении сложных задач взаимодействуют сильнее, чем при выполнении легких.

Подводя итоги, следует констатировать, что и этот, последний постулат теории влечения вызвал к жизни множество остроумных исследований, результаты которых требовали пересмотра исходной теории влечения Халла, если не полного отказа от нее. В двух последующих разделах мы обратимся к некоторым модификациям этой теории и попытаемся установить, удалось ли им справиться с нуждающимися в объяснении феноменами.

Приобретенные влечения. Влечение как интенсивный стимул

Даже применительно к сфере первичных, т. е. организмических, влечений у таких животных, как обычные крысы, подтвердить отдельные постулаты теории влечения Халла удавалось не всегда, в постоянном столкновении с возможными альтернативными объяснениями. В этой связи естественным образом возникает вопрос: как же теория может претендовать на объяснение всех тонкостей человеческого поведения,

если с ее постулатами не все обстоит благополучно? Ведь заранее ясно, что в основном **повешения** человека едва ли можно вывести из редукции первичных влечений. Еще в 1918 г. Вудвортс, введя понятие влечения, отделил его от поведенческих механизмов, **которые** запускает влечение; он также отметил, что **и** сами механизмы могут приобретать побудительную функцию независимо от первичных влечений как источника энергии. Толмена (Tolman, 1926а, 1932) также волновала проблема, как

вторичные влечения вырастают и отделяются от первичных. Оллпорт (Allport, 1937) выдвинул принцип функциональной автономии. Хотя этот принцип и не оспаривает историю происхождения мотивов из первичных влечений, однако предполагает быстро возникающую независимость от них.

Коллеги Халла, в первую очередь Маурер и Миллер, пытались распространить теорию влечения на более сложные мотивационные феномены, такие как фрустрация, конфликт и условия вторичной мотивации прежде всего у человека. Результатом явилось постулирование приобретенных влечений *(acquired drives).*

Фрустрация

Заслуживает внимания тот факт, что среди первичных поисковых («возбуждающих аппетит») источников типа голода, жажды или полового влечения не нашлось таких, из которых можно было бы вывести приобретенные влечения. «Вывести» означает в данном случае экспериментально зафиксировать и показать, что новое влечение в соответствии с теоретическими постулатами прежде всего в состоянии подкрепить поведение, т. е. способствует научению.

Исключение, возможно, составляет так называемая фрустрация. Фрустрация возникает, когда исходные условия препятствуют реакциям, ведущим к удовлетворяющей влечение цели, пли, если цель достигнута, препятствуют самим консум-маторпым реакциям. В обоих случаях наблюдается так называемый эффект фрустрации. Животное реагирует резче, чаще или вариативнее. Скорее всего, эффект фрустрации базируется на усилении того влечения, удовлетворение которого наталкивается на препятствия. При этом возникает вопрос: не формируется ли при частых фрустрациях новое влечение, которое вносит свою долю в суммарную интенсивность влечения'и в своей специфической форме связано с агрессивными реакциями? Последнее утверждали такие ученые, как Доллард, Дуб, Миллер, Маурер и Сирс (Dollard et al., 1939), в своей статней популярной книге «Фрустрация И агрессия». Фрустрация рассматривается ими как необходимое и в то же время достаточное условие агрессии. Это утверждение по ряду соображений оспаривалось и уточнялось (см.: Feschbach, Singer, 1971; Bandura, 1971b; Zumkley, 1978; Kornadt, 1982). Мы подробнее остановимся на этом вопросе в главе 10.

Объяснение усиления влечения усилением фрустрации но ряду причин представляется сомнительным. Следующие за срывом реакции часто дают повод для такого объяснения. Животное, не обнаружив пищу в обычном месте, не может завершить поведенческую цепочку консумматорной реакцией. Неудивительно поэтому, что оно вместо нее проявляет инструментальные реакции пли другие формы поведения. Кроме того, в ситуацию могут вмешаться результаты прежнего научения, например ведущее к успеху более интенсивное реагирование. Возрастание интенсивности или вариативности поведения можно также объяснить не влечением, а ассоциативным фактором. Такое объяснение подкрепляется данными

В. Холдера, Маркса, Э. Холдера и Кольера (W. Holder et a]., 1957) о научении крыс после сбоя, т. е. после отсрочки подкрепления: в этом случае реакция не усиливается, а ослабевает.

Амсел занимался анализом условий, отделив эффект **фрустрации** от реакций на сбой и наблюдая последующие целевые реакции. Голодные крысы помещались в коридор, заканчивавшийся двумя камерами, в каждой из которых находилась пища. Когда реакция пробежки была усвоена, в каждой второй из последующих проб одна из камер оказывалась пустой. Эффект фрустрации измерялся, во-первых, скоростью, с которой животное покидало (пустую) камеру, и, во-вторых, скоростью, с которой оно мчалось в другую часть коридора. Оба показателя скорости возрастали (Amsel, Roussel, 1952). На рис. 4.8 показаны изменения скорости пробежки по второй части коридора.

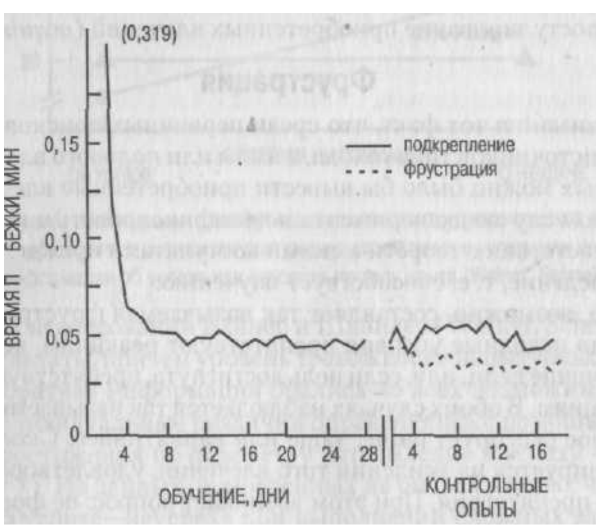


Рис. 4.8. Время пробежки между первой и второй целевыми камерами в тренировочной и экспериментальной сериях, когда в первой камере попеременно пища либо была (подкрепление), либо отсутствовала (фрустрация) (A. Amsel, J. Roussel, 1952, p. 367)

В последующих экспериментах (Amsel, Ward, 1954; Amsel, Prouty, 1959) животные после посещения первой камеры ставились в ситуацию выбора. Чтобы найти пищу в другой камере, животные должны были выработать одну из двух противоположных реакций в зависимости от того, находили они пищу в первой камере или нет (т. е. получали подкрепление или нет). После некоторой тренировки животные усваивали необходимое различение. Возникает вопрос: можно ли объяснить этот результат, исходя из теории влечения, т. е. является ли научение эффектом специфического, вновь приобретенного (фрустрационного) влечения или условий, ведущих к общему усилению влечения? Эту наиболее близкую Халлу точку зрения отстаивал Браун (Brown, 1961). Или же имеются другие мотивационные факторы, которые ассоциативно связаны с внешними ситуационными стимулами? Такое объяснение предпочитает Амсел (Amsel, 1962). Ведь можно доказать, что заученные реакции вызываются стимулами, связанными с нарушением исходных условий. Тем самым животное явно стремится предупредить предстоящий сбой. Амсел считает решающим для объяснения наблюдаемых эффектов фрустрации не усиление влечения, а воздействие на мотивацию побудительных стимулов внешней ситуации.

Страх как приобретенное влечение

Доказать существование приобретенных влечений, пожалуй, все-таки удалось, если не среди поисковых, то среди аверсивных влечений, в частности при научении избеганию. По-видимому, в данном случае действует страх. Страх можно рассматривать как условную реакцию на боль, а саму боль — как первичное аверсив-ное влечение, редукция которого подкрепляет инструментальное поведение бегства или избегания. Поскольку можно показать (это будет сделано позднее), что и в искусственно вызванном состоянии страха, не связанном с реально испытанной ранее болью, вырабатываются и сохраняются реакции бегства и избегания, то страх, видимо, является приобретаемым и получающим самостоятельность влечением, которое можно связать со всевозможными условиями.

Эти соображения впервые были высказаны Маурером (Mowrer, 1939). При этом он воспользовался вторым вариантом психоаналитической теории страха, сформулированным Фрейдом в 1926 г. Согласно этой точке зрения, страх выступает как «реальный», т. е. эффективный, сигнал, предупреждающий о приближающейся угрозе и мотивирующий защитные реакции. Наблюдения за животными в эксперименте, на который часто ссылался Халл, показали, что реакции, направленные на избегание электрического удара, поддаются угашению с большим трудом. Другими словами, животные, помещенные в ту же ситуацию, вновь обращаются в бег-стзо, хотя болевой раздражитель отсутствует. Казалось бы, речь идет о типичном случае классического обусловливания. Однако вызывает удивление высокая сопротивляемость угасанию, хотя необходимое для классического обусловливания подкрепление уже отсутствует. Значит, объяснение по аналогии с классическим обусловливанием в данном случае не подходит. Маурер предположил, что страх вызывают сигнальные стимулы, связанные с ситуацией, в которой первоначально была испытана боль. Выступая сначала как условная реакция на боль, страх затем превращается в качестве состояния аверсивного напряжения в автономное влечение, которое редуцируется посредством реакции бегства. Тем самым именно редукция страха подкрепляет в дальнейшем реакцию бегства даже при отсутствии боли.

Это объяснение, казалось, разрешило парадокс наличия в данном случае редукции влечения. Маурер (Mowrer, 1938) воспользовался им в эксперименте с людьми еще в 1938 г. Испытуемые получали в пальцы легкий электроразряд, который предварялся световым сигналом. Измерявшаяся параллельно в качестве индикатора состояния эмоционального напряжения кожно-гальваническая реакция возрастала С появлением светового сигнала и падала при включении тока, что соответствовало данным самоотчетов испытуемых, говоривших, что световой сигнал приводил их в возбуждение, а удар током был своеобразным облегчением.

Для доказательства на примере страха научасмости влечениям Н. Миллер (Miller, 1941, 1948) провел ряд экспериментов, ставших классическими. Экспериментальный аппарат состоял из двух разделенных дверцей камер. Левая камера была белой, и полом в ней служила сетка, через которую можно было **пропускать** электрический ток; правая была черной **и** имела обычный пол. Соединительную дверцу можно было открыть со стороны белой камеры, повернув приделанное к ней горизонтально колесико пли нажав находящийся рядом рычаг. Убедившись, что при открытой дверце крысы не оказывают никакого предпочтения белой или черной камере, экспериментатор 10 раз помещал каждое животное в белую камеру при открытой дверце **и** пропускал через пол ток. Животное могло спастись, убежав в черную камеру. На следующих этапах эксперимента электроразряд больше не применялся. Животное сначала 5 раз помещали в белую камеру при закрытой дверце, И если оно **приближалось к** дверце, экспериментатор открывал ее. Затем в течение 16 раз дверца открывалась, если животное научалось поворачивать колесико. В последней фазе условием открывания дверцы было усвоение

новой реакции— нажатия рычага. На последних этапах эксперимента все животные при открытой дверце бежали в черную камеру, хотя электроразряда не было. Половина из.них выучилась инструментальной реакции поворота колесика, чтобы спасаться, если дверца закрыта, а позже, когда эта реакция уже не действовала, научились нажимать рычаг. Скорость реакции на протяжении 16 проб постоянно возрастала. Остальные животные проявили характерные реакции страха: «застывание», съеживание, дефекацию и урпнащио.

На основании этих результатов Миллер сделал следующий вывод. Страх представляет собой безусловную реакцию вегетативной нервной системы на болевые стимулы. Она может вызываться **и** другими, условными, стимулами (белый цвет камеры как сигнальный стимул). Однако сам страх одновременно является стимулом, поскольку может вступать в связь с реакциями. Но, будучи стимулом, он является **и** влечением, так как любая реакция, выводящая из сферы действия вызывающие страх стимулы, подкрепляется. Страх отвечает требованиям центрального постулата теории влечения: его редукция выполняет функцию подкрепления.

Миллер в отличие от Халла лишил влечение его исключительной связи только с первичными потребностями. Он пишет:

«Влечение — это интенсивный, побуждающим к действию стимул. Любой сделавшийся достаточно сильным стимул может стать влечением. Чем интенсивнее стимул, тем большей **функцией** влечения он обладает* (Miller, Dollard, 1941, p. 18).

Соответственно и внешние стимулы, если они достаточно сильны, могут приобретать **характер** влечений. Что же касается приобретенных влечений типа страха, то

«статус влечения приобретается через связь слабых сигналов с реакциями, порождающими сильные стимулы» (ibid., p. 66).

Однако возведение страха в ранг влечения, понимаемого по Халлу, приводит к определенным противоречиям. В описанных экспериментах мы не имеем дела с научением бегству. Бегство дает животному возможность быстрее уйти от болевого раздражителя, как только он возникает. В нашем случае мы имеем дело с научением избеганию. На основании усвоенных предварительных сигналов животное после нескольких проб обращается в бегство раньше, чем возникает боль, т. е. оно избегает боли. Мы уже видели, что высокую сопротивляемость угасанию нельзя объяснить на основании павловского обусловливания, так как боль, служащая в данном случае подкреплением, впоследствии отсутствует. Выйти из этого затруднения помогает признание за страхом функции влечения. Вызываемая реакцией

избегания редукция страха подкрепляет эту реакцию и повышает сопротивляемость угасанию (пока не угаснет сам страх). Вот почему нет необходимости отказываться от постулата подкрепления.

Впрочем, сам Маурер (Mowrer, 1947) ограничил применимость постулата подкрепления при помощи редукции влечения. В 40-е гг. он исповедовал так называемую теорию двух факторов, согласно которой всякое научение опирается либо на классическое, либо на инструментальное обусловливание. (Позже, в 1960 г., он перешел на позиции мотивационной теории ожидания; см. главы 2 и 5.) Согласно этой теории, редукция потребности является не универсальным условием любого подкрепления, а лишь условием подкрепления при инструментальном научении, которое ограничено произвольной моторикой скелетной мускулатуры. При классическом обусловливании, ограниченном непроизвольной моторикой, для подкрепления достаточно простого совпадения. При научении избеганию оба механизма действуют совместно: сначала страх по классической схеме связывается с сигнальными стимулами, затем редукция страха ведет к подкреплению инструментальных реакций избегания.

Однако с подобным объяснением не согласуются кажущиеся парадоксальными данные исследований Соломона и Уинна (Solomon, Wynne, 1953). Эти авторы установили, что выработанная реакция избегания после нескольких повторений начинает осуществляться еще до наступления реакции страха. Через 10 с после условного стимула собаки получали сильный'удар током и быстро научались избегать этого, перепрыгивая через барьер. На рис. 4.9 изображена типичная для подопытных животных динамика латентного времени. Уже после 7 проб собака прыгает, не дожидаясь электроразряда, а после еще 3 проб латентное время устанавливается в диапазоне 1-2 с. Это слишком короткий промежуток, чтобы можно было говорить о наличии реакции страха. Ведь страх — это реакция вегетативной нервной системы, для возникновения которой необходимо, как правило, 2-4 с (см.: Spence, Runquist, 1958). Если в отдельных случаях латентное время превышало этот интервал, то затем оно еще более сокращалось (до величины менее чем 1-2 с). Таким образом, возникает впечатление, что животное стремится избежать не только боли, но и страха перед болью. Сопротивляемость угасанию в этом эксперименте оказалась почти неограниченной; некоторым собакам для угасания реакции потребовалось свыше 650 проб. В данном случае едва ли будет уместно следующее объяснение: уменьшение страха, действуя как редукция влечения, вызывает новое подкрепление усвоенной реакции избегания. Авторы объясняет высокую сопротивляемость угасанию в терминах «консервации тревожности». Если тревожность ослабевает, время реакции увеличивается, вновь возникает ощущение страха, которое подкрепляет реакцию избегания. Но все же исключительная сопротивляемость угасанию остается непонятной.

Объяснение, отказывающееся от попытки вывести реакцию избегания из приобретенных влечений, было предложено Шонфельдом (Schoenfeld, 1950). Как и Скиннер, Шонфельд отбросил гипотетические промежуточные переменные. С его точки зрения, все обстоит гораздо проще: существуют стимулы с позитивной и негативной подкрепляющей ценностью. Если они совпадают с нейтральными стимулами, последние со временем также приобретают соответствующую подкрепляющую ценность. В результате изначально

нейтральные стимулы приобретают негативный характер и организм вырабатывает устраняющие неприятный стимул реакции.

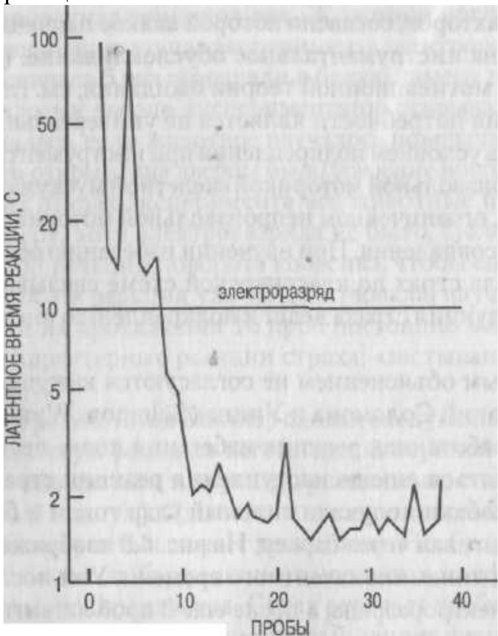


Рис. 4.9. Выработка реакции избегания на подаваемый удар электрического тока у одного из подопытных животных (Solomon, Wynne, 1953, p. 6)

С пониманием страха как приобретенного влечения связывались большие ожидания. Здесь ученые видели возможность уменьшить, если не преодолеть совсем, разрыв между поведением животных и человека, между экспериментами по научению крыс с помощью голода или жажды и формами поведения человека, преследующего всевозможные цели и не удовлетворяющегося исключительно биологическими потребностями. В этом случае стремление к обладанию, власти, признанию и достижению можно было рассматривать как выработанное поведение избегания, подкрепляемое и поддерживаемое дедукцией страха и в конечном счете (если проследить индивидуальное развитие вплоть до раннего детства) коренящееся в первичных влечениях типа голода, жажды и боли. Такой ход рассуждений смыкался с идеями психоанализа и во многом способствовал тому, чтобы сделать их доступными, проверяемыми и применимыми в исследованиях научения и влечений. Примером этому могут служить работы Маурера (Mowrer, 1950), а также Долларда и Миллера (Dollard, Miller, 1950). Рассмотренная в главе 2 попытка Брауна (Brown, 1953) вывести «мотив денег» и связанный с ним «мотив труда» из приобретенного в раннем возрасте страха также свидетельствует о надежде объяснить все проблемы мотивации первичными влечениями. Браун отмечает:

«Во многих, если не во всех, примерах поведения **взрослого, отчетливо характеризующегося реакциями добывания денег,** вряд ли есть необходимость **постулировать действие приобретенного влечения** к деньгам. Влечение к деньгам по **может** быть **объектом** научения. Напротив, вырабатывается тревожность как реакция **иа появление** разнообразных признаков, сигнализирующих об отсутствии денег. Получение, денег автоматически ликвидирует или решительно изменяет эти признаки и тем самым приводит к редукции тревожности» (Brown, 1953, p. 14).

Исследования в русле теории влечения не оправдали этих ожиданий. Объяснительная ценность отдельных постулатов теории влечения, а также гипостазирова-ния страха как приобретенного влечения все больше ставилась под сомнение. Для объяснения полученных экспериментальных результатов (а в отношении их **разнообразия** теория влечения оказалась чрезвычайно плодотворной) привлекалось все больше факторов, представлявших собой не внутренние (состояния влечения), а в основном внешние ситуационные детерминанты. События, так сказать, переместились «вовне». Сигнальные раздражители, содержания стимулов, мотивирующие ожидания явно предоставляли более подходящие теоретические возможности для объяснения активации, направленности и интенсивности, иначе говоря, для объяснения **целенаправленности** поведения. В следующей главе мы более подробно рассмотрим эти подходы.

В заключение обсуждения теории влечения уместно процитировать Боллса, внесшего свой вклад **в** связанные с этой теорией исследования:

«Понятие влечения можно сравнить со стариком, **прожившим** долгую, активную и небесполезную жизнь. Это понятие породило значительное число концепции и **эмпирических работ;** возможно, косвенно о] ю внесло большой вклад в паше понимание поведения. Но время свершений позади. Пришла пора, когда более молодые, более **энергичные,** более способные концепции должны взять верх. Поэтому, как бы мы ни были привязаны к **нашему старому другу, его уход** не должен повергать нас в отчаяние» (Bolles, 1967, p. 329-330).

Теория конфликта

Теория конфликта Левина

Важной областью психологии влечений был экспериментальный анализ поведения в ситуации конфликта. Миллер (Miller, 1944, 1951) разработал на его основе получившую широкую известность модель конфликта: это модель «стремления-избегания». Основные его идеи предвосхитил Левин в небольшой монографии, вышедшей в свет 1931 г., «Психологическая ситуация награды и наказания» (англ. пер.: Lewin, 1935), в которой приводится следующее определение: «Конфликт... психологически можно охарактеризовать как ситуацию, в которой на субъекта одновременно воздействуют противоположно направленные силы примерно одинаковой величины» (Lewin, 1931, S. 11). Левин различает три основных случая конфликтных ситуаций. Позднее Ховлэнд и Сире (Hovland, Sears, 1938) добавили еще один случай. По силам, воздействующим на субъекта и направляющим его поведение на объект или от него, можно выделить следующие четыре

вида конфликтных ситуаций:

1. **Конфликт -«стремление—стремление»-:** даны два объекта или цели, причем оба обладают позитивной и примерно равной побудительностью (валентностью); при этом, однако, нельзя обладать или стремиться к обоим, а необходимо сделать выбор между двумя возможностями. Говоря проще, это ситуация буриданова осла, умирающего от голода между двумя равно привлекательными охапками сена.
2. **Конфликт «избегание—избегание»:** ситуация, когда приходится выбирать из двух примерно равных зол. Например, школьнику нужно или доделать ненавистную домашнюю работу, или выполнить впоследствии штрафное задание.
3. **Конфликт «стремление—избегание»:** одна и та же цель одновременно притягивает и отталкивает. Можно хотеть, например, путем женитьбы удержать возле себя любимого человека и одновременно бояться потерять свою независимость.
4. **Конфликт «двойное стремление—избегание»** (конфликт двойной амбивалентности): например, некто колеблется в выборе одной из двух профессий, каждая из которых имеет свои положительные и отрицательные стороны.

На рис. 4.10 представлены все четыре вида конфликтных ситуаций. Используемые символы соответствуют способу изображения, разработанному Левином в его теории поля, где, например, стрелки обозначают векторы поля и отражают направленность влияний, исходящих от ситуации или от субъекта. Впрочем, схема конфликта «избегание—избегание» представляет собой замкнутую со всех сторон ловушку, свойственную ситуации психологического принуждения. Это означает, что субъект не видит возможности выбраться из зоны действия двух зол. В противном случае он бы уклонился от конфликта.

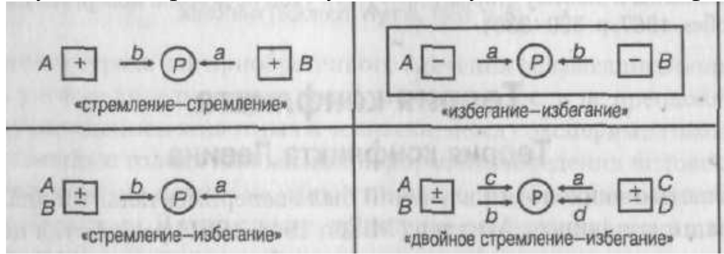


Рис. 4.10. Четыре вида конфликтных ситуаций. Робозначает субъекта, Д *B,* Си *D*- позитивную (+) или негативную (-) побудительность объектов, или целей поведения, между которыми осуществлялся выбор. Строчные буквы *а, Ь, с, d* обозначают соответствующие этому характеру и воздействующие на субъекта силы, т. е. силы, толкающие его либо к объекту, или цели, либо от них

Теория поля Левина станет понятнее из примера конкретной конфликтной ситуации. Силы поля этой ситуации изображены на рис. **4.11.** Трехлетний ребенок пытается достать из морских волн своего игрушечного лебедя. Его притягивает любимая игрушка, но, когда он подходит слишком близко к волнам, его тянет обратно. Вдоль берега как бы тянется пограничная линия, при переходе которой отталкивающая сила грозных волн начинает превышать притягательную силу игрушки.

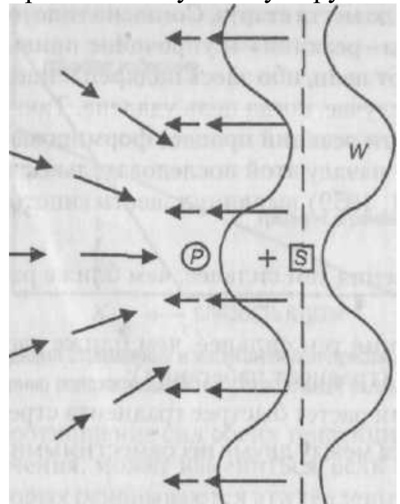


Рис. 4.11. Силы поля конфликтной ситуации, при которой позитивная и негативная валентности действуют в одном направлении. См. текст (Lewin, 1935, S. 92)

Основываясь на этом примере, Левин (Lewin, 1946b) выдвинул интуитивное предположение, что в условиях конфликта «стремление—избегание» приближение к целевому объекту ведет к возрастанию отталкивающих сил по сравнению с притягивающими. На определенном расстоянии от целевого объекта должно существовать равновесие между стремлением и избеганием. В этой точке пересекаются градиенты валентностей притягивающих и отталкивающих сил. На большем расстоянии от объекта притягивающие силы заметно сильнее отталкивающих. Именно поэтому ребенок и тянется к лебедю. Но когда он переступает границу, образованную точкой пересечения обоих градиентов валентности, отталкивающие силы становятся сильнее и ребенка тянет назад. Так возникает характерная картина колебательных движений. Рисунок 4.12 иллюстрирует изменяющееся соотношение сил в данной конфликтной ситуации как функцию от физического расстояния между субъектом и

притягательным и одновременно отталкивающим объектом.

Согласно Левину, величина поведенческой тенденции (силы) зависит одновременно от двух переменных: величины валентности цели (целевого объекта) и расстояния до цели, которое еще предстоит преодолеть. (Психологически расстояние может определяться иначе, чем пространственная удаленность, например как дистанция во времени, или количество необходимых промежуточных действий, или их сложность, или требующаяся для этого затрата сил и т. д.)

Модель конфликта Миллера

Миллер (Miller, 1944) связал идею Левина о зависимости изменения валентности от расстояния до цели с гипотезой Халла (Hull, 1932,1934) о градиенте цели. При помощи этой гипотезы Халл объяснял наблюдаемые им факты ускорения бега голодных животных при приближении к цели, а также осуществление коррекции ошибок при прохождении лабиринта сначала по направлению к цели и затем в обратной последовательности до места старта. **Согласно гипотезе о градиенте цели, образование связей «стимула—реакции»** и упрочение привычки начинаются и непосредственной **близости** от цели, ибо здесь подкрепление следует сразу же, а не откладывается, как в том случае, когда цель удалена. Таким образом, при обучении новой последовательности реакции процесс формирования и упрочения привычки смещается от конца к началу этой последовательности.

Миллер (Miller, 1951, 1959) выдвинул шесть гипотез, касающихся феномена конфликта:

1) тенденция стремления тем сидьнее, чем ближе расстояние до цели (градиент стремления);
2) тенденция избегания тем сильнее, чем ближе расстояние до внушающего опасение стимула (градиент избегания);
3) градиент избегания растет быстрее градиента стремления;
4) в случае конфликта между двумя несовместимыми реакциями побеждает более сильная;
5) высота градиента стремления или избегания зависит от силы влеченпя,на котором основываются тот и другой;
6) сила подкрепляемой тенденции реагирования возрастает вместе с количеством подкреплении, пока не достигается максимальное плато научения. (Последняя гипотеза была добавлена к этому перечню в 1959 г.)

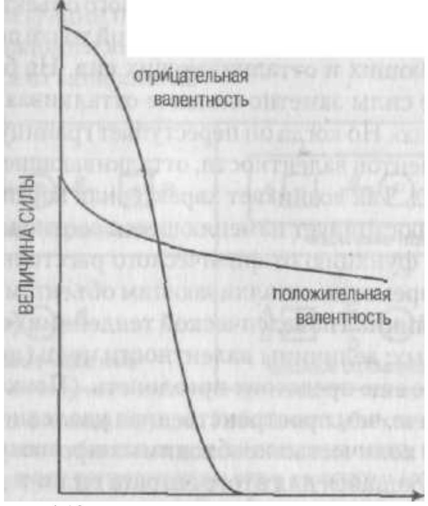


Рис. 4,12. Зависимость градиента положительной и отрицательной валентностей от физического расстояния между субъектом и объектами с положительной и отрицательной валентностями
(Lewin, 1946b, p. 812)

Рисунок 4.13 иллюстрирует первые четыре гипотезы. Когда расстояние до цели становится меньше *X*, тенденция избегания становится сильнее тенденции стремления. В это.Й точке поведение колеблется между стремлением и избеганием.

Рис. 4.13. Градиенты тенденций стремления и избегания при приближении к цели, обладающей одновременно положительной и отрицательной валентностью

Согласно гипотезе 5, соотношение сил обеих тенденций, и тем самым местоположение точки их пересечения, может измениться, если изменится соотношение сил двух влечений, на которых основываются эти тенденции. Если, например, усиливается голод, толкающий животное в поисках пищи в район цели, то повышается градиент стремления в целом и точка пересечения обоих градиентов смещается ближе к цели.

Но чем обосновать предположение, что градиент избегания растет быстрее градиента стремления? Миллер видит причину этого в различии влечений, лежащих в основе обеих тенденций. Тенденция стремления, например, в случае голода поддерживается побудительной стимуляцией, источники которой находятся в самом организме. Куда ни двигайся, побудительная стимуляция не меняется независимо от того, насколько далека цель (в данном случае место, где имеется пища). Напротив, тенденция избегания основывается на приобретенном влечении — страхе, если внешние раздражители в районе цели причиняют боль. Страх вызывается не внутренней побудительной стимуляцией, а внешними ситуационными сигнальными стимулами. Через них он тесно связан с исходной порождающей боль ситуацией.

В свете этих рассуждений также становится очевидной важность последней гипотезы. Количество подкреплений реакции, т. е. сила привычки, влияет на крутизну градиента соответствующей тенденции, так как ассоциативный компонент потенциала реакции (сила привычки) зависит от близости цели (по меньшей мере, пока плато научения не достигнуто на всем пути к цели). Большая крутизна градиента избегания выводится как раз из того, что оба компонента потенциала реакции — влечение (страх) и сила привычки — связаны со стимулами, относящимися к цели. Из компонентов тенденции стремления это можно сказать только об ассоциативном компоненте — силе привычки. Если бы этот компонент стремления значительно превышал аналогичный компонент избегания, то в порядке исключения могла бы возникнуть ситуация, при которой градиент стремления рос бы более круто.

Браун (Brown, 1948) дал экспериментальное подтверждение гипотезам 3 и 5. Из четырех групп подопытных животных (крыс) две постоянно находили в конце коридора пищу, при этом животные одной группы были очень голодными, другой — не очень (соответственно 48 и 1 ч голодания). Две остальные группы были сыты и получали на том же месте удар током: одна группа — сильный, другая — слабый. После фазы научения Браун измерил силу, с которой животные, помещенные в коридор, стремились к цели или от нее. Сила измерялась при помощи специальной сбруи, которая надевалась на животное и за которую его пытались удержать в различных частях коридора. Результаты эксперимента представлены на рис. 4.14.

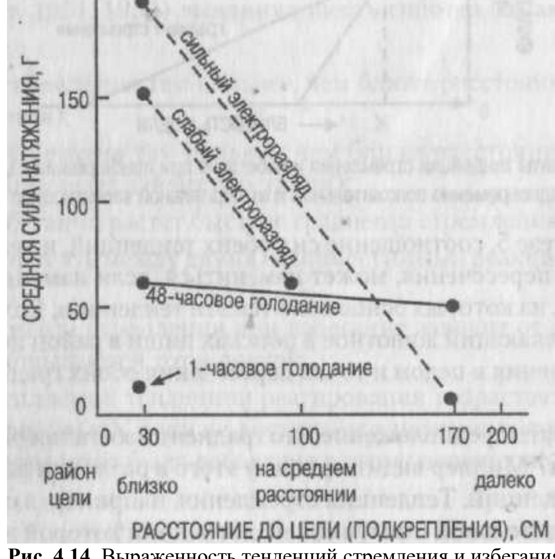


Рис. 4,14. Выраженность тенденций стремления и избегания при изменении расстояния от района цели у четырех групп животных в зависимости от степени интенсивности одного из двух влечений
(Brown, 1948, р. 457, 459)

В более позднем исследовании (Miller, 1959) были объединены, операционали-зированы и подтверждены гипотезы 4 (более сильная реакция) и 5 (высота градиентов возрастает с силой влечения). Животные в одном и том же месте получали и пищу, и удар током, что создавало конфликтную ситуацию. В зависимости от длительности голодания и силы электроразряда для различных групп животных создавались разные соотношения сил влечений, что позволяло независимо друг от друга изменять высоту градиентов стремления и избегания, а значит, и расстояние до точек пересечения градиентов. Зависимой переменной соответственно было минимальное расстояние до цели, которое не могло преодолеть животное в своих колебаниях. Результаты эксперимента соответствовали гипотезам. При данной силе электроразряда расстояние уменьшалось с увеличением длительности голодания. Напротив, при фиксированной длительности голодания расстояние увеличивалось с возрастанием силы удара током.

Применение модели конфликта

Модель конфликта открыла многообразные и перспективные возможности применения. Как уже отмечалось, расстояние до цели не обязательно должно быть пространственным. Это может быть также временная близость или степень сходства с первоначальной целью. В последнем случае последовательное уменьшение сходства с переживаемой как конфликтная целью часто играет важную роль в невротических конфликтах и их психотерапевтическом лечении. Так, объект агрессивных или сексуальных устремлений может одновременно вызывать сильный страх негативных **последствий,** что приводит, как заметил Фрейд, к так называемому смещению. Первоначальный объект в переживании замещается другим, более или менее схожим, но вызывающим меньший страх или тревогу. **Применительно** к сексуальности Кларк (Clark, 1952; Clark, Sensihar, 1955) экспериментально подтвердил наличие смещений в образах представлений при возрастающем сексуальном возбуждении.

Смещение первоначального объекта соответствует генерализации стимула. Чем больше тенденция избегания превосходит тенденцию стремления, тем меньше сходство между первоначальным объектом и разрешающим конфликт смещением. Миллер (Miller, 1944) разобрал этот случай на примере своей модели конфликта. Градиенты стремления и избегания отражают зависимость силы реакции от степени сходства с порождающим конфликт целевым стимулом, а не от пространственной **и** временной дистанции. Это значит, что речь идет о градиентах генерализации стимулов для заторможенной реакции стремления и тормозящей реакции избегания. На рис. 4.15 изображен вариант модели Миллера применительно к проблеме смещения. Согласно этой модели,

для смещения предпочтительнее такая степень сходства, при **которой** фактическая сила заторможенной реакции максимальна. На рисунке данная степень сходства находится между *C* и *D*.

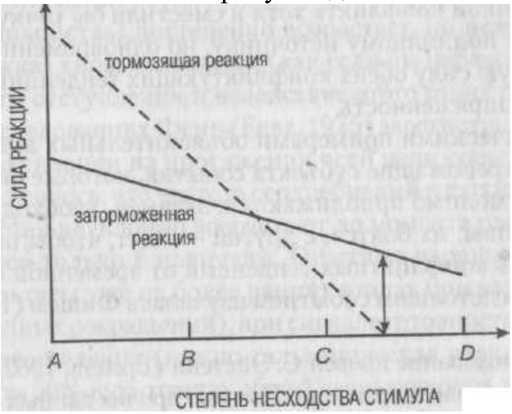


Рис. 4.15. Перемещение заторможенной реакции вдоль градиента генерализации стимула до точки максимума ее фактической *{Netto)* силы (пунктирная линия) (Miller, 1944, р. 434}

Было найдено экспериментальное подтверждение этого тезиса (Murray, Berkun, 1955). Крысы, обученные находить в конце черного коридора пищу, стали получать там во время еды удар током и начали избегать целевой камеры. После этого коридор был соединен еще с двумя коридорами, расположенными параллельно с ним. На различном расстоянии от целевой камеры находились отверстия, позволявшие проникать в смежный коридор. Два соседних коридора отличались от пер-
вого цветом стен. Они были не черными, а в непосредственно примыкающем коридоре — серыми и в следующем — белыми. Таким образом, возникал градиент убывания сходства с первым, конфликтогенным, коридором. Предполагалось, что животное, помещенное в первый коридор, должно держаться на довольно большом расстоянии от целевой камеры, после перехода в соседний коридор это расстояние **должно** уменьшиться и в последнем коридоре стать минимальным. События стабилизируются одновременно-по двум независимым друг от друга градиентам: про-странственной удаленности от конфликтогенной цели и степени сходства с ней. Оба этих параметра были использованы как ортогональные координатные оси **для** построения трехмерной модели конфликта. Градиенты выступают здесь не в виде линии, **а** в виде плоскостей. Их пересечение становится линией пересечения двух **плоскостей.** Таким образом, животное сможет продвинуться ближе к цели за счет перехода в область большего несходства с изначальным целевым стимулом (и наоборот). Мюррею и Беркану действительно удалось это продемонстрировать. Кроме того, они обнаружили еще один факт. Такое смещение оказывает «терапевтическое*- воздействие: градиент избегания становится со временем менее крутым. Животные постепенно возвращаются к условиям, более похожим на первоначальный целевой стимул.

Отсюда можно сделать вывод, что при психотерапии нужно стремиться не повысить градиент стремления, а понизить **градиент избегания,** в частности, адекватной организацией замещения и подстановки объектов, сходных с вызывающими конфликт стимулами. При этом пациент очевидным образом сможет разрешить порожденный конфликт. Напротив, традиционные уговоры немедленно разделаться с истинной причиной конфликта хотя и сместили бы точку пересечения обоих градиентов ближе к подлинному источнику, но одновременно **и** завысили бы ее,' что означает большую силу обеих конфликтующих тенденций и тем самым большую внутреннюю напряженность.

Впрочем, классическими примерами объяснительных возможностей модели конфликта служат тревожащие субъекта события, которые фиксированы во времени и поэтому неумолимо приближаются: экзамен, необходимая.операция или роды. С одной стороны, их боятся, с другой — ждут, чтобы **пережить** и оставить позади. Зависимость конфликтных тенденций от временной близости и степени сходства образа с предстоящим событием изучалась Фишем **(Fisch,** 1970) на материале экзаменов.

Аналогичное исследование провел С. Эпстейн (Epstein, 1962) с парашютистами-любителями перед их первым прыжком. Помимо прочих данных он использовал данные **испытуемыми** оценки обеих **конфликтующих** тенденций на разных стадиях деятельности. При этом тенденции стремления и избегания определялись как «предвкушение прыжка, желание ускорить события, возбуждение от возможности свершить прыжок» и «желание повернуть назад и отказаться от прыжка, мысль о ненужности прыжка, страх». На рис. 4.16 представлены полученные после прыжка усредненные самооценки 28 начинающих парашютистов в следующей последовательности событий: 1) последняя неделя; 2) последняя ночь; 3) утро перед прыжком; 4) после прибытия **на** взлетное поле; 5) во время разминки перед прыжком; 6) при надевании парашюта; 7) при посадке в самолет; 8) при взлете; Э) при сигнале готовности; 10) при вы-
ходе наружу **(сначала** парашютист стоит на крыле); 11) в ожидании толчка; 12) в свободном падении; 13) после раскрытия парашюта; 14) сразу после приземления.

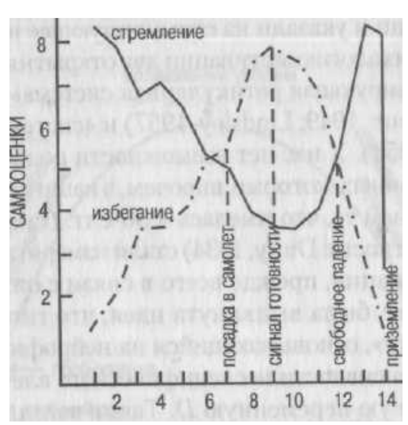


Рис. 4.16. Самооценки тенденций стремления и избегания как функция последовательности событий перед первым парашютным прыжком (Epstein, 1962, p. 179)

Конечно же, самооценки (и **к** тому же полученные задним числом) — сомнительный показатель тенденций стремления и избегания. Будучи не в состоянии разделить эти две тенденции, парашютисты переживали, скорее, своеобразную равнодействующую смешанных чувств уверенности и беспокойства. На это указывает и зеркальное соотношение обеих кривых. Примечательно, однако, что тенденция избегания (беспокойства) постепенно возрастает, но незадолго до критического события (прыжка) вновь снижается (как если бы парашютист уже не видел никакой возможности отступления и вследствие этого приобретал уверенность).

В дальнейших исследованиях Фенц (Fenz, 1975) зарегистрировал нейровегета-тивные показатели активации на протяжении всей цепи событий, составляющих прыжок. При этом оказалось, что частота сердцебиений и дыхания, а также кожно-гальваническая реакция неуклонно возрастают до момента раскрытия парашюта. Однако это относится только **к** новичкам. Опытные парашютисты показывают максимальные результаты уже на более ранних этапах прыжка: при посадке в самолет (частота сердечных сокращений), при сигнале готовности (частота дыхания) и во время свободного падения (кожно-гальваническая реакция). Однако все их значения не выходят за 50%-ную отметку общей вариативности, выявленной Фенцем у начинающих по каждому из трех индикаторов. Эти различия, впрочем, обусловлены не только опытом, т. е. количеством прыжков. Если разделить парашютистов на хороших и плохих, то последние и после многих прыжков обнаруживают динамику активации, схожую с **динамикой** активации новичков. Очевидно, их успехи в прыжках не дают им достаточных оснований для того, чтобы взять под контроль тревожные аспекты ситуации (совладать со стрессом). Возможно, причинные связи носят здесь хотя бы отчасти круговой характер: парашютисты тревожно-возбуждены, поскольку прыгают хуже других, а поскольку они прыгают хуже, то дольше остаются в состоянии тревожного возбуждения.

Теории активации

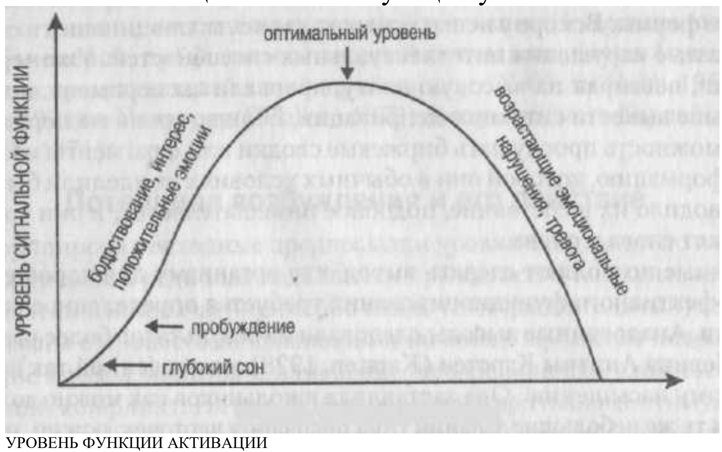
В главе 2 мы уже в основных чертах обрисовали направление психологии активации в исследованиях мотивации и указали на стимулирующее воздействие, которое оказали на теоретическую психологию мотивации два открытия из области нейрофизиологии: «восходящая активирующая ретикулярная система* (ВАРС) в стволе головного мозга (Moruzzi, Magoun, 1949; Undsley, 1957) и «система подкрепления» в гипоталамусе (Olds, Milner, 1954). У нас нет возможности подробно останавливаться на нейрофизиологических данных, которые, впрочем, в наши дни представляют намного более сложную картину, чем та, что имелась в 50-е гг. (см.: Olds, 1973). Задолго до этого исследователи (в частности: Duffy, 1934) стали измерять множество нсйровегета-тивных проявлений активации, прежде всего в связи с описанием и объяснением эмоций. Но лишь в 50-е гг. была выдвинута идея, что гипотетический **конструкт** «общий уровень **активации»,** основывающийся на нейрофизиологической функции ВАРС, соответствует интенсивности неспецифического влечения и мог бы, следовательно, заменить халловскую переменную *D.* Такие взгляды отстаивали в первую очередь Мэлмоу (Malmo, 1959)иХебб(НеЬЬ, 1955), а также Даффи (Duffy, 1957) и Биндра (Bindra, 1959). Так как уровень бодрствования можно измерить при помощи многих нейровегетативных индикаторов, таких как КГР, мышечный тонус или электрическая активность мозга, считалось, что при этом можно получить более надежный показатель силы влечения, чем те, которые использовались исследователями влечений прежде, например депривация или общая **активность. ЛэЙси** (Lacey, 1969) первым поставил под сомнение понятие неспецифической активации, ибо различные показатели лишь в незначительной степени коррелировали друг с другом и образуемые ими паттерны характеризовались большими индивидуальными различиями.

Понятие активации

В понятие «активация» включаются как предварительные условия ее возникновения, так и вызываемые ею феномены. В общих чертах можно охарактеризовать здесь лишь некоторые из них. Из зависимых от активации переменных исследовались прежде всего переменные, связанные с достижением. Если говорить упрощенно, то результатом исследований было установление зависимости в форме перевернутой U-образной кривой. При низкой и очень высокой активации уровень достижений .снижается, а средний ее уровень является наиболее благоприятным. Конечно, при этом важную роль играет и степень трудности (сложности) задачи: чем она выше, тем, по-видимому, эффективнее будет более низкий уровень активации. Эта зависимость получила широкую известность под названием правила Йеркса—Додсона. Эти авторы еще в 1908 г. обнаружили, что для научения животным прохождения лабиринта наиболее благоприятна средняя интенсивность мотивации (она задавалась

интенсивностью удара тока). При этом для легких лабиринтов оптимальный показатель интенсивности мотивации оказался выше, чем для трудных.

Хебб (Hebb, 1955) истолковывал эту перевернутую U-образную кривую как результат взаимодействия функции активации и сигнальной функции. Раздражители, действующие на органы чувств, не только перерабатываются в качестве несущих определенную информацию сигналов, **но** и вносят неспецифический вклад в общий уровень активации. Чтобы сигнальная функция достигла оптимального уровня, требуется определенная степень активации соответствующих участков мозга. На рис. 4.17 схематично представлена позиция Хебба.



УРОВЕНЬ ФУНКЦИИ АКТИВАЦИИ

Рис. 4.17. Перевернутая U-образная кривая, связывающая эффективность поведения (сигнальная функция) и уровень активации (Hebb, 1955, p. 250)

Отождествление уровня активации с интенсивностью влечения *(D),* по меньшей мере, в двух моментах не согласуется или плохо согласуется с постулатами классической теории влечения. Во-первых, криволинейная зависимость между активацией **и** эффективностью деятельности не соответствует предполагаемой монотонной связи силы влечения и поведенческих показателей (если отвлечься от выделенного Халлом фактора истощения, который необходимо учитывать при длительной пищевой депривации). Мэлмоу (Malmo, 1958, 1959) предложил использовать в качестве показателя активации частоту сердечных сокращений и установил, что она, в частности, монотонно возрастает в зависимости от длительности лишения питья (см. также: Belanger, Feldman, 1962). Другим авторам не удалось обнаружить эту зависимость (Rust, 1962). Впрочем, частота сердцебиений зависит и от текущей активности, а это делает проблематичным ее использование в качестве индикатора силы влечения. Кроме того, уровень активации сильно зависит от внешней стимуляции, чего никак сказать нельзя о влечениях в классическом смысле слова (не считая аверсивных влечений типа боли).

Итак, мы подошли к вопросу о внешних факторах, влияющих на уровень активации, Этот уровень, как было установлено, зависит от значительного числа параметров внешней стимуляции. Большую роль, чем простая интенсивность стимуляции, играет пространственная и временная вариативность, конечно, не только физиологических или физических, а прежде всего психологических параметров стимуляции: ее информативность, сложность, расхождение с тем, что хорошо известно, знакомо и понятно субъекту. В первую очередь внимание привлекают экстремальные случаи, соответствующие крайним точкам континуума возможных стимуляций: сенсорная депривация и стимульные ситуации, вызывающие волнение, испуг и страх. Что касается последствий сенсорной депривации, то они стали известными после эксперимента Бекстона, Херона и Скотта (Bexton, Heron, Scott, 1954). В рамках этого эксперимента за высокую плату нанимались студенты, которые должны были в течение многих дней находиться в экранированных от раздражителей камерах. На них надевались очки, а на руки и запястья специальные манжеты, что в значительной степени делало невозможным визуальное и тактильное восприятие формы. Вскоре у испытуемых начались галлюцинации **и** стали наблюдаться тяжелые нарушения интеллектуальных способностей. Уже через несколько дней они, невзирая на высокую плату, прервали эксперимент, потому что не могли больше вынести ситуацию депривации. Если во время эксперимента им давалась возможность прослушать биржевые сводки или фрагменты из телефонной книги (информацию, которой они в обычных условиях не уделили бы и секунды), то это приводило их в состояние, подобное помешательству, и они требовали повторять текст снова и снова.

Эти данные позволяют сделать вывод, что организму для хорошего самочувствия и эффективного функционирования **требуется** определенное разнообразие стимуляции. Аналогичные выводы следовали из результатов более ранней работы ученицы Левина Анитры Карстен (Karsten, 1928), посвященной так называемому психическому насыщению. Она заставляла школьников как можно дольше выполнять одни и те же небольшие задания типа рисования черточек, рожиц, многократного написания одной и той же короткой фразы и т. д. Через некоторое время испытуемые пытались сделать задания более интересными, изменяя последовательность их выполнения. Наконец, выполнение заданий распадалось на бессмысленные компоненты **и** начинали появляться ошибки. Насыщение и отвращение к заданию становились все более непреодолимыми. При указании выполнять другое задание эффективность работы немедленно восстанавливалась.

Противоположностью сенсорной депривации является не «поток стимуляции». в общепринятом смысле слова, а стимуляция, порождающая «неконгруэнтность», т. е. такая стимуляция, которая не поддается переработке, потому что слишком сложна или противоречива, резко отлична от ожидаемого, известного, понятного. Такая стимуляция может вызвать сильные эмоциональные реакции, вплоть до панического ужаса. Хебб (Hebb, 1946, 1949) продемонстрировал это на примере «пароксизмов ужаса» у шимпанзе, когда тем показывали засушенную голову или безжизненное тело их усыпленного сородича или когда служитель надевал наизнанку привычную обезьянам куртку. Аналогичные сильные реакции ужаса на-

блюдали Бюлер, Хетцер и Мабель (Biihler, Hetzer, Mabel, 1928) у младенцев, если, например, мать, которую они хорошо знали, подходила к кроватке и внезапно начинала говорить высоким фальцетом. В этом случае именно внезапное изменение в обычно одинаковом и известном объекте (как говорил Хебб, «различие в тождественности») порождает состояние сильной активации, связанной с испугом.

Между крайностями сенсорной депривации и непреодолимой неконгруэнтности в континууме стимуляций имеется широкий спектр такой информации, которая явно воспринимается как приятная, вызывает интерес и стимулирует поисковое поведение типа ориентировочно-исследовательского, а также манипулятивную деятельность. Такое поведение побуждает и направляет приемлемая неконгруэнтность с известным, ожидаемым, посильным. Трудноописуемые, кажущиеся бес-цельными занятия маленьких детей, в частности игры, по-видимому, мотивированы именно такими условиями внешней стимуляции (см.: Heckhausen, 1964; Klinger,
1971, глава 2). Харлоу (Harlow, 1950), макаки-резусы которого столь интенсивно, **упорно и** без какого-либо вознаграждения занимались отпиранием запоров, выдвинул предположение о существовании специфического «манипуляторного влечения», а Монтгомери (Montgomery, 1954), которого поддержали **и** другие авторы, — о существовании «исследовательского» влечения. По сравнению с теорией влечения объяснения, предлагаемые теорией активации, имели больший успех. Среди главных представителей этих теорий наряду с Хеббом (Hebb, 1955), **Фауле-**ром (Fowler, 1971) и Уолкером (Walker, 1973) следует назвать Берлайна (Berlyne, 1960,1963a, b, 1971).

Потенциал возбуждения и его действие

Берлайн сгруппировал исходные предпосылки уровня активации по классам сти-**мульного** материала. Среди них выделяются прежде всего так называемые **колла-**тивные (коллативный означает примерно то же, что **и** сравнительный) переменные, которые связаны с процессами сравнения **и** по своим эффектам подразделяются на следующие классы: новизна **и** изменение, неожиданность, сложность, неопределенность или конфликт. На рис. 4.18 изображены зрительные стимулы, с помощью которых Берлайн пытался задать две различные степени сложности восприятия применительно **к** таким аспектам, как неупорядоченность расположения **и** гетерогенность элементов. Берлайн и другие авторы всесторонне исследовали влияние предъявления таких стимулов на индикаторы активации и на **доведение** (длительность разглядывания, выбор предпочтений, оценка по степени предпочтения, заинтересованности, неожиданности). На рис. 4.19 дан пример исследова-ния предпочтений сложности (Munsinger, Kessen, 1964). Испытуемые должны были оценить предпочтительность плоских фигур с различным числом углов.

Коллативные переменные представляют собой важный класс условий, влияющих па то, что Берлайн называет «потенциалом возбуждения». Потенциал возбуждения есть гипотетическая величина, суммирующая все особенности актуального потока информации. Эта величина складывается из:

1) коллативных переменных (новизна, неопределенность или конфликт, сложность, неожиданность);
2) аффективных стимулов;
3) сильных внешних стимулов;
•
4) внутренних стимулов, берущих начало в потребностпых состояниях.

От потенциала возбуждения следует отличать его эффекты: во-первых, уровень активации и, во-вторых, положительный или отрицательный эмоциональный тон и связанные с ним тенденции стремления или избегания. Начнем с последнего. Берлайн считает, что действие потенциала возбуждения определяется кривой Вун-дта, с помощью которой тот (Wundt, 1874) описывал связь между интенсивностью раздражителя и приятностью ощущения. Как видно из рис. 4.20, начиная с абсо-лютного порога, положительный эмоциональный тон возрастает вместе с растущим потенциалом возбуждения, однако при дальнейшем росте потенциала возбуждения он вновь падает и, наконец, меняется на отрицательный, интенсивность которого начинает возрастать.

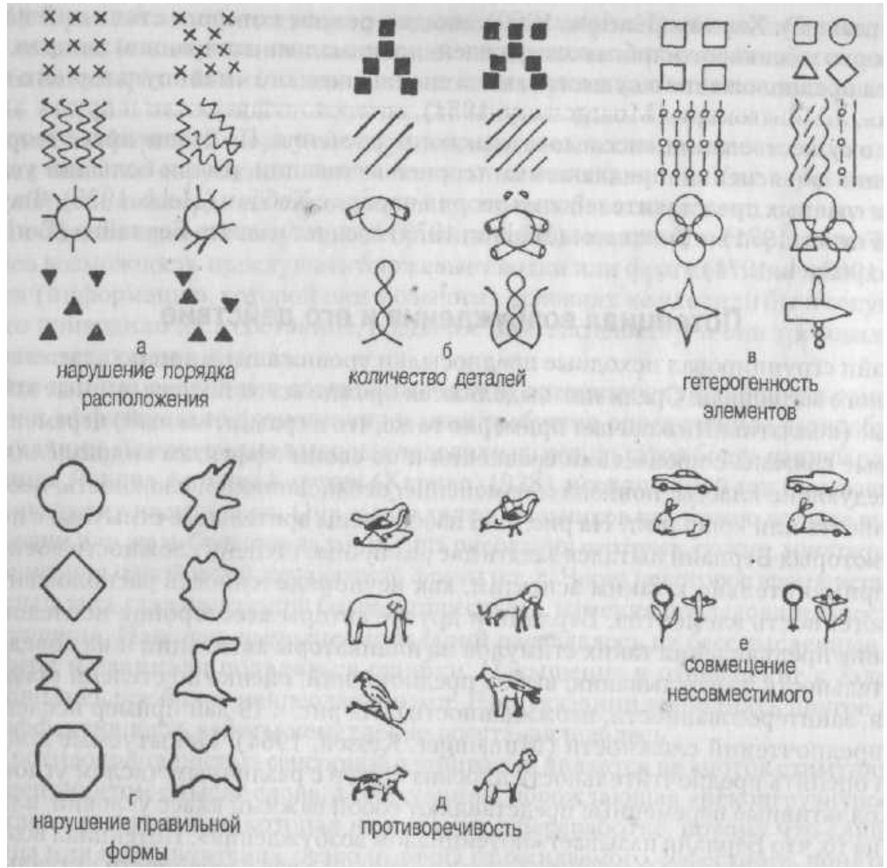


Рис. **4.18.** Из парных вариантов стимульного материала
внимание привлекает прежде всего тот, который в каком-то отношении более сложен
(Berlyne, 1958, p. 291)

Под влиянием открытия Олдсом мозговых центров, обладающих функцией положительного и отрицательного подкрепления (J. Olds, M. Olds, 1965), Бер-лаин усматривает в кривой Вундта действие двух разнонаправленных систем; первичного подкрепления и аверсивной. Он представляет кривую Вундта как суммарную и разделяет ее соответственно двум гипостазированным системам на **две частные** кривые (см. рис. 4.20, нижняя часть). При этом, как видно на рисунке, образуются три последовательные области нарастания потенциала воз-суждения, характеризующиеся различным влиянием на поведение. Область *Л* с низким потенциалом возбуждения вызывает лишь «положительные эффекты», т. е. здесь стимуляция приятна и обладает подкрепляющим действием, привле-кает к себе внимание. В средней области *В* положительные и отрицательные эффекты смешиваются, причем преобладают положительное, в то время как в области самого высокого потенциала возбуждения С эффекты преимущественно отрицательны.

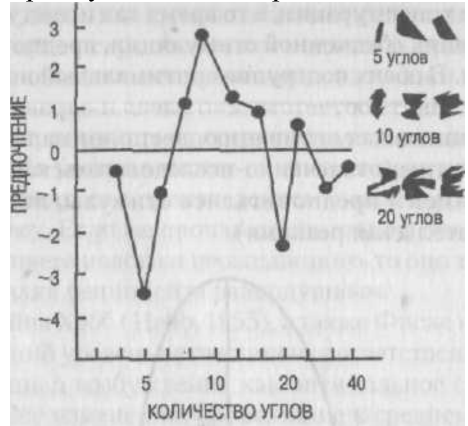


Рис. 4.1Э. Оценки предпочтения плоских фигур различной степени сложности (определяемой количеством углов) (Munsinger, Kessen, 1964, p. 7,11)

В отличие от Хебба (Hebb, 1955) или Фиске и Мадди (Fiske, Maddi, 1961) у Бер-лайна уровень активации представляет собой не монотонную линейную функцию потенциала возбуждения (или потока стимуляции), а, скорее, U-образную зависимость. Это означает, что уровень активации повышает не только высокий, но и низкий потенциал возбуждения. Берлайн (Berlyne, I960) считает установленным фактом, что скука и монотонность стимуляции сопровождаются высоким, возбуждающим уровнем активации. Таким образом, мы пришли к постулату о подкрепляющей функции уровня активации. Подкрепляющий эффект оказывает все то, что понижает уровень активации. В этом точка зрения Берлайна полностью согласуется с халлов-ским постулатом о подкреплении путем редукции влечения. Вместе с тем утверждается, что вследствие U-образной зависимости между потенциалом возбуждения и активацией повышение низкого потенциала, возбуждения и понижение высокого уровня до среднего в равной мере желательны и выступают как положительное подкрепление (Berlyne,

1967), поскольку в обоих случаях происходит понижение уровня активации и возникают оптимальные условия для специфических **форм** поведения. В случае слишком высокого потенциала возбуждения возникает «конкретно-исследовательское поведение», направленное на поиск локальных ориентиров и причинно-следственных связей в некоторой узкой предметной области. Эта форма поведения в быту отчасти отождествляется с любопытством. В случае слишком низкого потенциапа возбуждения начинает функционировать «отвлеченно-исследовательское поведение», позволяющее переключиться на новые предметные области, развлечься, отдохнуть (мотивом его часто является скука).

Приведем в качестве примера конкретное исследование (Berlyne, Crozier, 1971). Испытуемые должны были выбрать из ряда более или менее сложных стимульных конфигураций ту, которая им больше всего нравилась. Одна подгруппа испытуемых непосредственно перед предъявлением каждого образца в течение 3,5 с находилась в помещении с сумеречным, бедным стимуляцией освещении. Другая должна была вместо этого разглядывать очень сложные, т. е. сильно возбуждающие, стимульные конфигурации. Испытуемые второй подгруппы сразу после этого вы-

бирали более **простые** конфигурации, в то время как **испытуемые,** предварительно находившиеся в условиях обедненной стимуляции, предпочитали более **сложные** и неожиданные узоры. В обеих подгруппах оптимальный показатель уровня активации был заметно сдвинут соответственно влево и вправо, так что в первом случае стимуляция, повышающая активацию, воспринималась положительно и ей оказывалось предпочтение (отвлеченно-исследовательская реакция), а во втором случае приветствовались и предпочитались стимулы, понижающие активацию (конкретно-исследовательская реакция).

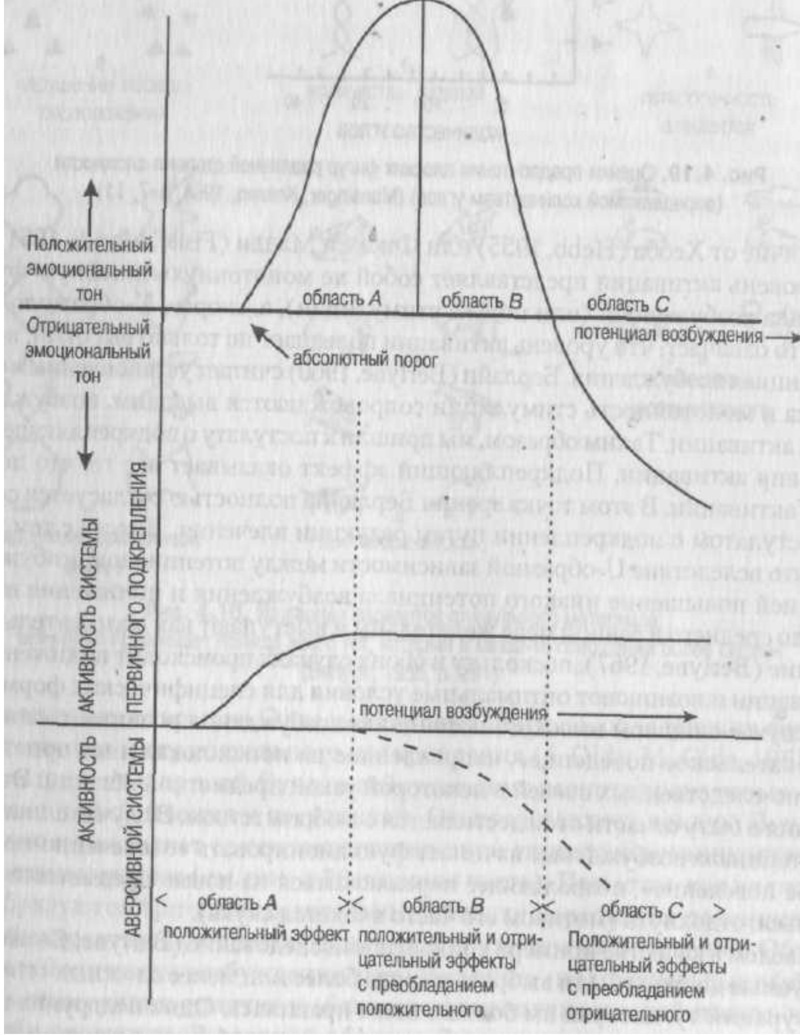


Рис. 4.20. Кривая Вундта {вверху} и две ее гипотетические составляющие (внизу), описывающие активность системы первичного подкрепления и аверсивной системы как функцию потенциала возбуждения (Berlyne, 1973, р. 19)

На этих и подобных данных построена психология эстетики **Берлайна (Berlyne,**

1971, 1974). Произведение искусства может оказывать приятное впечатление на **реципиента,** поскольку оно сдвигает уровень его активации к оптимуму. Произведение искусства может, однако, оказаться непривлекательным или даже отталкивающим, если оно воспринимается реципиентом как слишком оригинальное и сложное. Эта негативная реакция может смениться **позитивной,** если реципиент будет постепенно знакомиться с произведением, например несколько раз прослушает музыкальную пьесу. Если же произведение становится настолько знакомым, что уже **не** содержит ничего нового и неожиданного, то оно теряет свою активирующую **функцию,** оставляя реципиента равнодушным.

В отличие от Берлайна **Хебб** (Hebb, 1955), а также Фиске и **Мадди (Fiske, Maddi,** 1961) определяли средний

уровень активации и соответственно (а для них это то же самое) средний **потенциал** возбуждения как оптимальное состояние, к которому стремится организм. Все изменения, приводящие к среднему уровню, оказывают подкрепляющее воздействие. Чтобы сделать совсем ясным различие между постулатами Хебба **и** Берлайна, на рис. 4.21 сопоставлены гипостазированные обоими авторами отношения между **потенциалом** возбуждения **(поступающей** стимуляцией) **и** активацией, с одной стороны, и между **активацией** и привлекательностью (предпочтительное состояние активации), с другой. Различия связан],] прежде всего с областью низкого потенциала возбуждения. Хотя эти постулаты всего лишь спекулятивные обобщения, многочисленные данные говорят, скорее, в пользу представлений Берлайна, **который** затратил много усилий, чтобы собрать свидетельства правильности своих взглядов. В заключение следует отметить, что приведенные положения теории активации очень близки так называемым мотпвацпопным теориям рассогласования. Как уже отмечалось в главе 2, на представлениях о рассогласовании строил свою теорию мотивации Мак-Клелланд (McClelland etal., 1953). Небольшие отклонения от нормы, нормального состояния сопровождаются положительным эмоциональным тоном и обладают мотивирующим характером независимо от того, оказываются ли они выше или ниже нормы.-Такие нормы называются уровнями адаптации **(Helson,** 1964, 1973) и представляют **собой** нулевые точки в системе координат, лежащих в **основе** любых воспринимаемых **впечатлений и любых** оценочных процессов. Уровень адаптации постоянно смещается соответственно центральной **тенденции** актуального потока стимуляции **и** накопленного опыта.

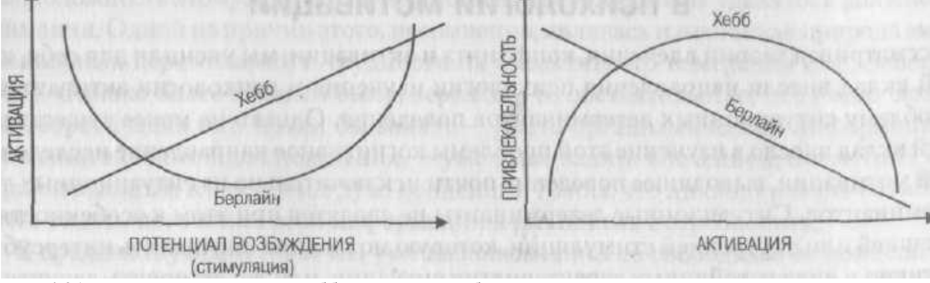


Рис. 4.21. Различие постулатов Хебба и Берлайна об отношениях между потенциалом возбуждения и активацией, с одной стороны, и между активацией и привлекательностью (предпочтительное состояние активации) - с другой

Рис. 4.22. Гипотетические отношения между отклонением стимульных условий от уровня адаптации и оценкой эмоционального тона

В качестве примера аффективного действия отклонения от уровня адаптации часто приводят исследование Хейбера (Haber, 1958). Сначала испытуемые помещали свои руки в воду, температура которой примерно соответствовала температуре тела. После того как они адаптировались к ней, т. е. когда температура не ощущалась ни как приятная, **ни** как неприятная, а только как нейтральная, они помещали руки в сосуд с водой, которая была холоднее или теплее. Результаты представлены на рис. 4.22: незначительные отклонения оказывают положительное, а значительные — возрастающее отрицательное эмоциональное воздействие. Образуется так называемая «мотыльковая кривая*.

Следует отметить, что пока теория **рассогласований** не привела к особенно плодотворным исследованиям в психологии мотивации. Это неудивительно, поскольку перенести на сложное мотивированное поведение психофизические измерительные приемы наподобие использованных Хейбером чрезвычайно трудно.

Когнитивная оценка ситуации в психологии мотивации

Рассматривая теории влечения, конфликта и активации, мы уяснили для себя, какой вклад внесли направления психологии научения и психологии активации в проблему ситуационных детерминантов поведения. Однако не менее существенный вклад внесло в изучение этой проблемы когнитивное направление исследований мотивации, выводящее поведение почти исключительно из ситуационных детерминантов. Ситуационные детерминанты не сводятся при этом к особенностям внешней или внутренней стимуляции, которую можно или определить интерсубъективно в виде устойчивых характеристик ситуации, или восстановить дедуктивным путем. Особенности стимуляции являются, скорее, исходным материалом. Они выступают как источник информации, которая затем перерабатывается в разнообразные формы когнитивных репрезентаций текущих событий. Так ситуация обретает смысл, который может оказывать мотивирующее воздействие па поведение. Иными словами, результаты когнитивного оценивания ситуации влияют на поведение. Поэтому мы можем говорить о соприкосновении с проблемами мотивации, даже если авторы этих исследований не стремились разрабатывать теорию мотивации. Важно, что особенности ситуации не определяют поведение

непосредственно и вслепую, а трансформируются в целостный образ актуальной обстановки. С другой стороны, в рамках когнитивного подхода исходная ситуация не дается в виде готового образа (так сказать, «постперцептуально», см. главу 5, теория поля), как, например, у Левина в его мотивационном анализе конфликтных ситуаций.

Из многочисленных теоретических подходов к когнитивному и аффективному оцениванию ситуации ниже приводятся наиболее важные. Речь идет прежде всего о тех, в которых доказывается, что эмоции не есть простые влияющие на мотива-ционпые явления «внутренние стимулы», они, скорее, являются результатом такой переработки информации, когда дело решает когнитивная интерпретация ситуации. Это направление исследований представлено двухфакторной теорией эмоций Шахтера и ее модификацией Валинса, а также теорией оценки угрожающих ситуаций Лазаруса. Далее рассматриваются два вида так называемых теорий когнитивной согласованности: теория когнитивного баланса (Хайдер) и теория когнитивного диссонанса (Фестингер и др.). В рамках обоих подходов, прежде всего последнего, были получены результаты, доказывающие, что информация, поступающая из окружения («внешние» и «внутренние» стимулы), при определенных обстоятельствах может преобразовываться в несогласованные между собой когнитивные структуры, а стремление согласовать их оказывает мотивирующее воздействие на деятельность.

Эмоция как результат когнитивной оценки ситуации

Со времен Аристотеля философы отводили эмоциям, или аффектам, ключевую роль в жизни души, Со времен Дарвина (Darwin, 1872) аффекты и их выражение стали темой дискуссий биологов, особенно представителей этологии, а в последнее время — еще и социобиологии (см. предисловие, написанное в 1965 г. Лоренцем к новому изданию дарвиновского «Выражения эмоций у человека и животных»). В противоположность этому, в психологии эмоциям долгое время не уделялось должного внимания. Одной из причин этого, несомненно, являлась изменчивая природа эмоциональных переживаний и трудности их объективного измерения (см.: Scherer, 1981), Однако более важным было, вероятно, то обстоятельство, что место, которое теоретически они могли бы занять — место оргаиизмической информации, жизненно значимой для поведения, — уже было занято влечением; более того, генерализованным влечением в духе концепции Халла, что ликвидировало возможность видеть источники этой информации в различных потребностях.

В предшествующей главе мы уже познакомились со свободным от концепции влечения пониманием эмоций как рудиментарной мотивационной системы. Она состоит из ряда эмоций, каждая из которых указывает на определенный класс ситуаций и подготавливает адекватное для этой ситуации поведение. В центре про-
цессуальнои модели эмоций Магды Арнольд (Arnold, 1960) стоит оценка ситуации с точки зрения ее благоприятных или угрожающих аспектов. Арнольд в отличие от Уильяма Джеймса считает, что эмоции распознаются не но физиологическим реакциям. По ее мнению, к эмоции и ее физиологическим реакциям должно вести, скорее, «интуитивно» оцениваемое восприятие ситуации. Из первого шага, восприятия, вытекает оценка воспринимаемой ситуации с точки зрения ее возможных последствий для воспринимающего и действующего **субъекта.** Эта оценка состоит в занятии эмоционально окрашенной позиции, которая переживается как поведенческая тенденция приближения или избегания. Сопровождающие ее физиологические реакции определяют способы выражения эмоции. Наконец, последним шагом в этой цепочке является действие приближения или избегания.

Мы не будем подробно излагать здесь теоретические позиции Арнольд, тем более что на сегодняшний день они представляются довольно спекулятивными, особенно в том, что касается представлений о соотнесенности эмоций с процессами центральной нервной системы. Вместо этого мы бы хотели остановиться на двух крайних точках выделяемой ею последовательности. Началом цепочки являются особенности ситуации, запускающей эмоциональный процесс. Здесь мы возвращаемся к новой версии старых воззрений, восходящих к основоположнику бихевиоризма Джону Уотсону. На другом конце цепочки — на стадии уже возникшей эмоции — мы сталкиваемся со старым вопросом о том, в какой мере эмоции можно зафиксировать не только в качестве субъективных переживаний, но и независимо от этих переживаний по нейровегетативным показателям автономной нервной системы, иными словами, по физиологическим реакциям периферии тела.

Ситуации, инициирующие эмоции

Обратимся к первому вопросу — вопросу о ситуациях, запускающих эмоциональный процесс. Как уже отмечалось в предыдущей главе, Уотсон (Watson, 1913) выделил некоторые характеристики ситуации, которые запускали у младенца эмоциональные реакции, явно обусловленные генетически, а не возникшие на основе научения. Сюда относятся прежде всего сильные стимулы типа внезапного громкого звука или неожиданной потери опоры; оба этих стимула запускают страх. Если активность младенца наталкивается на препятствие, возникает гнев. Телесный контакт, например поглаживание, приводит к проявлениям симпатии (Watson, Morgan, 1917; Watson, 1924). Эти безусловные «стимулы» могут благодаря клас-сическому обусловливанию заменяться целым множеством первоначально нейтральных стимулов (см.: Watson, Rayner, 1920; Harris, 1979), которые в результате этого также начинают запускать эмоциональные реакции, связанные с данным безусловным стимулом.

Однако классическое обусловливание на деле не позволяет связывать все со всем, как в это верили Уотсон и многие его последователи. Не каждый объект в равной мере годится для того, чтобы вызывать ту или иную определенную эмоцию. «Подходящие» стимулы явно обладают еще и определенной безусловной действенностью, которая способствует конкретному процессу обусловливания, но может ему и противостоять (Valentine, 1930). Эта действенность некоторых стимулов, облегчающая их условное связывание с определенными эмоциями, получила на-
звание «готовности» (Seligman, 1971; Schwartz, 1974). Например, страх легко образует условную связь с пауками или змеями, хотя во многих странах у ребенка едва ли была возможность приобрести негативный опыт взаимодействия с представителями этих видов. Согласно наблюдениям Джонса и Джонса (Jones, Jones, 1928), страх перед змеями возникал у четырехлетних детей без какого-либо повода, так что напрашивается предположение о генетической предрасположенности к нему.

Различия безусловной действенности объектов были доказаны Оманом, Фре-дериксоном, Хугдалом и Римме (Ohman, Fredericson, Hugdahl, Rimmo, 1976) при обусловливании реакции страха. Легкий удар током в кончик пальца сочетался во времени с предъявлением того или иного рисунка. Рисунок мог изображать либо пугающий стимул (змею или паука), либо нейтральный (цветок или гриб). Для образования условной реакции страха было достаточно уже однократного предъявления

пугающего стимула, тогда как нейтральный стимул должен был предъявляться многократно. При этом, хотя нейтральные стимулы требовали более длительного обучения, затухание условных связей происходило для них гораздо быстрее, чем в случае пугающих стимулов.

Специфичность нейровегетативных реакций, связанных с эмоциями

После того как Уильям Джеймс (**James,** 1884) высказал убеждение, что эмоциональные переживания основываются на восприятии нейровегетативных изменений в своем собственном организме, исследователи измеряли множество физиологических переменных, чтобы обнаружить модель физиологического реагирования, специфичную для той или иной эмоции. Чтобы это сделать, необходимо решить немало проблем, в частности надо найти индикаторы наличия той или иной конкретной эмоции, независимые от модели физиологического реагирования. Кроме того, было найдено не слишком много совпадений в паттернах физиологического реагирования у разных индивидов (Lacey, Kagan, Lacey, Mors, 1963). Несмотря на затраченные усилия, предпринятые попытки оставались безуспешными или по меньшей мере, не слишком успешными (см., напр.: Mandler, 1975).

В результате распространилось убеждение, что нейровегетативные реакции автономной нервной системы, сопровождающие различные эмоции, не являются специфичными. Однако недавнее исследование Экмана, Левенсона и Фризена (Ekman, Levenson, Friescn, 1983) доказало преждевременность этого вывода. Авторы этого исследования вызывали каждую из шести базовых эмоций, выделенных Экманом (см. табл. 3.6). Это делалось двумя способами: один раз как целенаправленное внешнее воспроизведение соответствующего выражения лица, второй — как воспроизведение внутреннего переживания данной эмоции. В первом случае испытуемому точно говорилось, какие из мышц лица ему надо напрячь, пока с помощью зеркала не создавалось типичного для той или иной эмоции выражения, которое затем удерживалось на протяжении 10 с. В случае повторного переживания эмоции испытуемые должны были восстановить в памяти соответствующее более раннее переживание. Нейровеге-тативными показателями были частота сердцебиения, температурапальцев, сопротивление кожи и уровень мышечной активности правого предплечья.

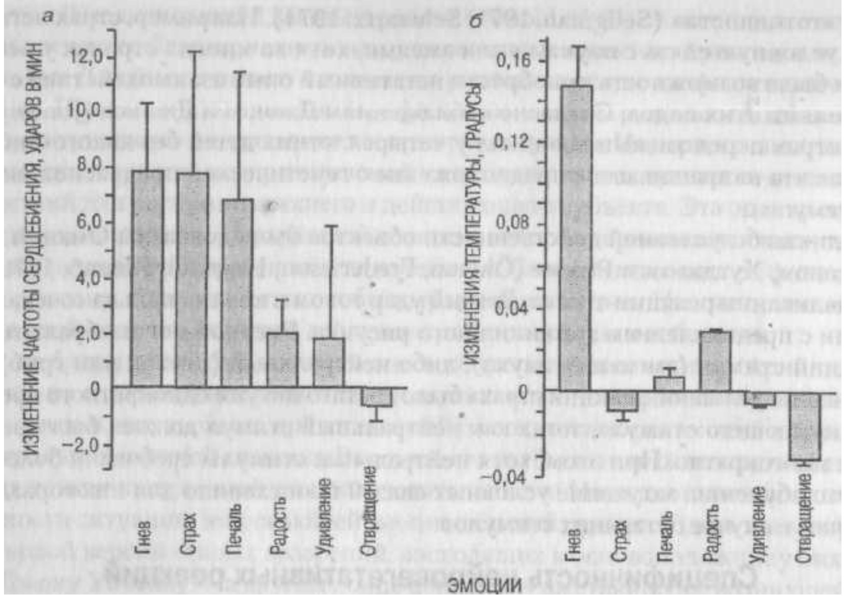


Рис. 4.23. Изменения частоты пульса и температуры пальцев при воспроизведении выражения лица, характерного для шести базовых эмоций

На рис. 4.23 представлены результаты, полученные для двух нейровегетатив-ных показателей - изменения частоты сердцебиения И температуры пальцев — в случае внешнего воспроизведения выражения лица. При появлении трех из шести базовых эмоций наблюдается увеличение частоты пульса, однако лишь одна из этих эмоций, а именно гнев, приводит к одновременному повышению температуры пальцев. Аналогичным образом эмоции дифференцируются и при их повторном переживании. Примечательно, что одного лишь внешнего воспроизведения характерного для эмоции выражения лица посредством произвольного сокращения мышц оказалось достаточно, чтобы вызвать специфическую для данной эмоции реакцию автономной нервной системы. Отсюда можно сделать вывод, что либо афферентная обратная связь от лицевой мускулатуры, либо прямые связи между моторной корой и гипоталамусом являются связующим звеном между этими двумя областями проявления эмоциональной системы. Это относится к случаю внешнего воспроизведения специфического для каждой эмоции выражения лица. В случае же повторного переживания эмоции добавляется еще и третья область проявления эмоциональной системы — область переживаемых чувств. Остается неясным, как эти три области взаимосвязаны друг с другом, однако нет никаких сомнений в том, что они взаимосвязаны. Следует также подчеркнуть значение для эмоции выражения лица, как это уже сделали Дарвин и Томкинс.

Двухфакторная теория эмоций Шахтера

Роль, которую, по мнению Джеймса 0ames- 1884), играет восприятие нейровеге-татнвных реакций в возникновении переживаемых чувств, была поколеблена на основании многочисленных наблюдений и результатов исследований Кэннона

(Cannon, 1927). Приведем некоторые из аргументов Кэннона: 1) после того, как афферентные сенсорные нервные пути подопытных животных перерезались, животные все же могли демонстрировать эмоциональные реакции гнева, страха или радости, обращенные к представителям своего вида; 2) отдельные нейровегетатив-ные реакции — начиная от частоты пульса и изменения величины зрачка и кончая выделениями желез желудочно-кишечного тракта — оказываются слишком однородными при самых различных вызывающих эмоциональную реакцию

событиях, так что они не могут быть различительными признаками эмоций; 3) нейровегета-тивные процессы организма воспринимаются слишком плохо для того, чтобы давать возможность распознавать различные эмоциональные состояния; 4) многие нейровегетативные реакции являются чересчур медленными (их длительность составляет от нескольких секунд до нескольких минут) для того, чтобы давать возможность объяснить быстрые эмоциональные реакции, например, на предъявляемые картинки; 5) искусственно вызываемый (например, с помощью инъекции адреналина) нейровегстативный комплекс реакций, характерных для определенной эмоции, приводит не к соответствующему эмоциональному переживанию, а, скорее, к восприятию телесных симптомов типа дрожи, озноба, сухости во рту, раздражительности и т. д.

Что касается последнего пункта, то Маранон (Maranon, 1924) обнаружил, что после введения адреналина 29 % его пациентов сообщали наряду с телесными симптомами и об эмоциях в форме «как будто». Настоящие эмоции появлялись, судя по всему, лишь в тех случаях, когда Маранон в разговоре со своими пациентами касался фактов их жизни, которые могли быть эмоционально значимыми, однако о которых в нормальных обстоятельствах пациенты рассказывали без особых ЭМоцнй (например, об умерших родителях).

Эти наблюдения Маранона в начале 60-х гг. привели к формулированию так называемой «двухфакторной теории эмоций» — теории, которая стимулировала очень большое количество исследований и до сих пор пользуется большой популярностью, хотя исследования и обнаружили ее несостоятельность. Такого рода противоречие не редкость Для науки; существуют теории, которые в силу своей простоты или обобщающей силы по отношению к современным им проблемам легко приобретают репутацию «истинных». В данном случае был, во-первых, до-бавлен заключительный штрих к кэнноновской критике теории эмоций Джеймса, а все нейровегетативные компоненты эмоциональной системы были сведены к различиям интенсивности неспецифического возбуждения автономной нервной системы. Во-вторых, было выражено почтение к когнитивистскому духу времени, ибо когнитивной активности — а именно поиску причин своего иначе непопятного состояния возбуждения, воспринимаемого человеком, — была приписана решающая роль в возникновении эмоций.

Согласно двухфакторной теории эмоций Шахтера (Schachter, 1964), следует различать физиологический компонент (вегетативная нервная система) и когнитивный компонент. Уровень активации, состояние физиологического возбуждения еще не определяют эмоции. Для этого необходима когнитивная интерпретация связанных с конкретной ситуацией поводов и причин внутреннего состояния возбуждения. По аналогии с теорией влечения Халла Шахтер определяет уровень акти-
вации как обладающий общей энергетической функцией, а когнитивный компонент оценивания ситуации — как сообщающий переживаемой эмоции содержание, окраску и направленность (что соответствует у Халла компоненту привычки). Лишь оценивание ситуации обозначает состояние возбуждения в качестве определенной эмоции. Вместо обозначения здесь можно говорить об атрибуции в смысле приписывания причин (см. главу 13).

Кроме того, Шахтер постулирует мультипликативную связь между обоими компонентами (отсюда название — двухфакторная теория). Эмоция отсутствует, пока состояние активации не интерпретируется на основе ситуационных детерминантов либо пока положительная или отрицательная оценка ситуации не приводит к по-вышению этого состояния. Б случае, когда ситуационные причины состояния возбуждения не поддаются непосредственному раскрытию, Шахтер говорит об актуализации «мотивации объяснения» *(evaluative needs).*

При экспериментальной проверке этой теории была использована идея независимого друг от друга варьирования активации и оценки ситуации. В часто упоминаемом в этой связи эксперименте Шахтера и Зингера (Schachter, Singer, 1962) было сделано следующее: под предлогом проверки действия витаминного препарата на сумеречное зрение испытуемым вводился адреналин, который усиливает сердцебиение, учащает дыхание, вызывает озноб и может вызвать жар. Одной группе во время инъекции говорилось, что таким может быть побочное воздействие препарата (информированная группа); другую заверяли, что никаких побочных эффектов не ожидается (неинформированная группа); третьей сообщалось о не соответствующих действительности побочных эффектах, например о глухоте и зуде (ложно информированная группа). Контрольная группа (группа-плацебо) получала нейтральный препарат (физиологический раствор). После инъекции испытуемого отправляли в комнату для ожидания, где он должен был оставаться до тех пор, пока не начнется экспериментальная проверка действия препарата. Там находился еще один человек, якобы тоже принимавший участие в этом эксперименте и ждавший своей очереди. В действительности же он был подставным лицом, в присутствии испытуемого демонстрировавшим одну из двух эмоциональных модальностей поведения. В эйфорическом варианте (для половины испытуемых) он вел себя очень весело, в частности делал бумажные самолетики, запускал их и пытал-ся вовлечь в это занятие испытуемого. В гневном варианте он, напротив, ругал вопросы, па которые должен был отвечать письменно, взвинчивал себя этим, пока, наконец, в ярости не покидал комнату.

Воздействие наблюдения эйфорического и гневного поведения на испытуемых каждой группы оценивалось на основе скрытого наблюдения и последующих самоотчетов испытуемых. Хотя авторы полагали, что их гипотезы (с несколькими дополнительными допущениями) в основном подтвердились, критический апализ опыта приводит к его негативной оценке. Эмоции, зафиксированные в самоотчетах, не показывают разницы между экспериментальными и плацебо-группами (где должен был отсутствовать компонент возбуждения). Поведенческие переменные обнаруживают небольшое различие между этими группами лишь в условиях гнева, но не эйфории. При обоих условиях наблюдался разный уровень возбуждения, а значит, по всей вероятности, и разный уровень активации, причем это не зависе-
ло от поведения подставных испытуемых (см.: Leventhal, 1980, и обзорный реферат Reisenzein, 1983).

Все повторения эксперимента Шахтера и Зингера, в которых удавалось вызвать состояние неопределенного возбуждения, не подтвердили двухфакторную теорию. Маршалл и Зимбардо (Marshall, Zimbardo, 1979) воспроизводили условие эйфории. Увеличение дозы адреналина вызывало неприятное эмоциональное состояние, а вовсе не сильное, но нейтральное состояние возбуждения. Однако при этом испытуемые вполне беззаботно взаимодействовали с эйфорическими помощниками экспериментатора. Это согласуется с довольно часто встречающейся ситуацией, состоящей в том, что человек может вести себя иначе, чем это соответствует его эмоциональному состоянию. Маслах (Maslach, 1979) создавала состояние возбуждения ие с помощью введения адреналина, а путем гипнотической индукции с последующей постгипнотической амнезией. Она ожидала, что состояние повышенного возбуждения, для которого у человека нет никаких объяснений, вызовет неприятное эмоциональное состояние неуверенности и тревожности. Это предположение подтвердилось; было также обнаружено, что эмоции, демонстрируемые помощником экспериментатора, хотя и влияют на поведение испытуемых, но не оказывают влияния на их эмоциональное состояние.

В целом двухфакторную теорию эмоций можно считать опровергнутой. Эта теория переоценила роль уровня возбуждения. Впрочем, можно, во всяком случае, утверждать, что восприятие повышенного уровня возбуждения усиливает уже существующее эмоциональное состояние, что это происходит отчасти через процесс приписывания причин (ср.: Reisenzein, 1983).

Эффект Валинса

Валинс (Valins, 1966, 1967,1970,1974) в своей модификации двухфакторной теории Шахтера пошел дальше, можно сказать, сделал еще два шага вперед. Во-первых, он высказал мнение, что фактическое (реальное) состояние возбуждения входит в переживание эмоции не непосредственно, т. е. автоматически и неосознанно, а через восприятие этого состояния. Тем самым сглаживаются затруднения, вытекающие из утверждения Шахтера об абсолютной неспецифичности нейрофизиологического компонента возбуждения, чему противоречат многие данные по специфичности паттернов вегетативного возбуждения для отдельных эмоций (см.: Lacey, 1969; Ekman et al., 1983). Вместе с тем способность нашего восприятия к различению паттернов вегетативного возбуждения невелика (см.: Mandler, Kremen, 1958), и, следовательно, становится понятным, почему мы легко можем воспринимать на самом деле различные состояния вегетативного возбуждения как одинаковые и, напротив, одинаковые — как различные. В сущности, восприятие состояний возбуждения вегетативной нервной системы находится в ведении тех же процессов переработки информации, что и восприятие внешних предметов и событий. Если это так — и здесь Валинс делает второй шаг, — то для изменения восприятия собственного состояния возбуждения не требуется фактических изменений в вегетативной нервной системе. Их можно инсценировать, давая испытуемому ложную информацию. Таким образом, не имеет значения, поступает информация о собственном состоянии возбуждения изнутри (интероцептивно) или извне, соответствует она действительности или нет; существенно лишь то, что она связывается субъектом лишь с его собственным внутренним состоянием. Поэтому для манипулирования эмоциями можно не только брать различные ситуационные контексты, как в эксперименте Шахтера И Сингера, но и в одной и той же внешней ситуации давать субъекту ложную **информацию** о внутренней ситуации, о его состоянии возбуждения.

Валинсу удалось доказать этот тезис (Valins, 1966). Он предъявлял испытуемым-мужчинам серию изображений полуобнаженных женщин, и при этом они **получали** мнимую акустическую обратную информацию о собственном сердцебиении, которое при восприятии определенных изображений учащалось или замедлялось. Контрольная **группа** слышала те же акустические сигналы, но им говорилось, что они не имеют отношения к эксперименту. При последующей оценке привлекательности испытуемые экспериментальной группы оказывали предпочтение тем изображениям, разглядыванию которых сопутствовало **изменение** сердцебиения, как если бы они говорили себе: «Эта **девушка** заставила мое сердце биться **учащенно** (или замереть), она, должно быть, привлекательна». Ряд утверждений указывает на то, что испытуемые уже на стадии знакомства разглядывали эти изображения более тщательно, как будто хотели проверить информацию, содержавшуюся в частоте сердцебиений. В пользу этого говорят также результаты более позднего исследования Валппса (1974), в котором он перед началом оценивания привлекательности раскрывал испытуемым обман. Предпочтения при этом не изменялись. Очевидно, испытуемые обнаружили достаточно «убедительные» основания для своих предпочтений, чтобы их сохранить.

Тем временем эффект Валпнса много изучался **и** неоднократно подтверждался в столь различных областях, как межличностные отношения, кооперация, достижение, агрессия, изменение установок, поведение избегания, восприятие боли и угашение вегетативных реакций (см.: Liebhart, 1978). Конечно, эффект Валинса имеет свои ограничения. Так, фобию с сильным состоянием возбуждения в присутствии объекта страха нельзя ликвидировать посредством ложной успокаивающей обратной связи. Ложная обратная информация должна казаться правдоподобной, и в то же время реципиент не должен сразу за нее хвататься, ему следует ощутить потребность в поиске приемлемых доводов, в качестве которых выступают достаточно сложные особенности ситуации.

Некоторые из этих условий были, несомненно, нарушены в исследовании Дет-вейлера и Занна (Deiweiler, Zanna, 1976), которое не подтвердило эффект Валинса. Испытуемым-студентам последовательно предъявлялись названия наций, перемежающиеся ложной обратной информацией об изменениях частоты сердцебиений. При этом не было обнаружено никакого изменения установок по отношению к нациям, связанного со временем поступления этой информации. Испытуемых, конечно, могли удивлять изменения сердцебиения, ведь чтение названий наций вряд ли давало им достаточно оснований видеть причину именно в этом.

Либхарт (Liebhart, 1978) проанализировал все опубликованные до 1977 г. исследования эффекта Валинса и построил объяснительную модель, описание которой следует привести здесь полностью, поскольку оно уточняет многоступенчатый процесс, необходимый **для** возникновения этого эффекта, а также его частных компонентов. Либхарт использует идеи из

берлайновской теории эпистемического (позна-
вательного) поведения (Beriyne, 1965), которое схоже с рассмотренным выше «конкретно-исследовательским поведением». Согласно этим идеям, мотивация поиска объяснения некой реальности определяется двумя факторами: во-первых, возникающим у субъекта в связи с объяснением чувством неопределенности, во-вторых, субъективной значимостью, которой обладает редукция этой неопределенности. Либхарт так описывает свою модель:

«Эффект Валинса можно рассматривать как результат трех последовательных промежуточных процессов: поиска объяснения, атрибуции и привлечения внимания к мнимым причинам фиктивных **физиологических** изменений. Прежде всего предполагается, что обратная связь несет информацию, которую реципиент исходя из имеющегося знания непосредственного контекста не может удовлетворительно объяснить, т. е. что обратная информация, например сильное **сердцебиение,** и контекст этой обратной связи, например последовательно предъявляемые изображения равно привлекательных женщин, представляют собой песоняженные системы. Первоначально незначительная вероятность причинной связи фиктивной реакции и контекста активирует потребности **в** объяснении: неконгруэпткость ведет к поиску объяснения. В последующем, как мы предполагаем, контекст фиктивной вегетативной реакции исследуется вплоть до выявления аспектов, "объясняющих" поведенческую информацию, например выявление достаточно привлекательных черт у женщины, при виде которых наступает мнимое сердцебиение. Если субъективная вероятность причинной связи между неким аспектом контекста и обратной информацией имеет достаточно высокий показатель, поиски объяснения прекращаются и фиктивная вегетативная реакция атрибуируется этим аспектом. Наконец, атрибуция со своей стороны (если считать, что «причинные факторы» на данной стадии целенаправленного поведения привлекают *к* себе внимание) влияет на вербальные, моторные и вегетативные реакции.

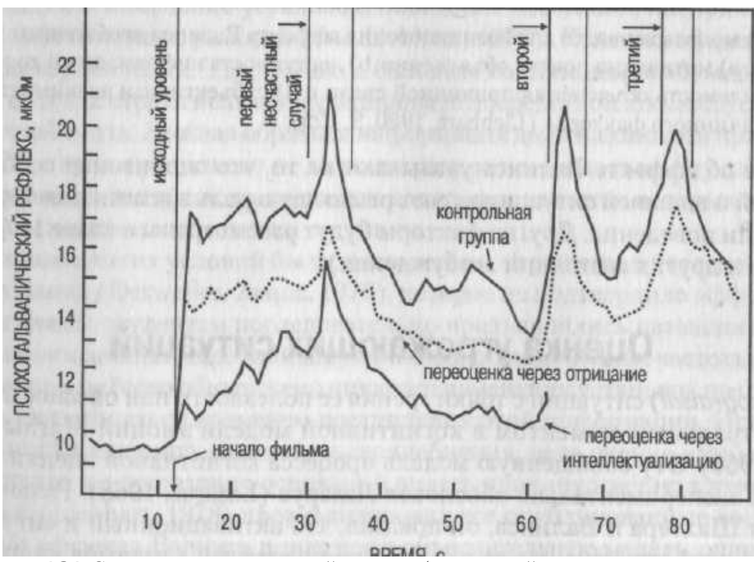
Если эта модель верпа, то для возникновения эффекта Валмнса необходимы четыре условия: а) мотивация поиска объяснения; Ь) доступность информации о контексте; с) приемлемость объяснения причинной связи и d) субъективная значимость мнимого причинного фактора» (Liebhart, 1980, S. 425).

Данные об эффекте Валинса указывают на то, что оценивание особенностей внутренней и внешней ситуации играет решающую роль в возникновении эмоций и мотивации поведения. Другие факторы будут рассмотрены в главе 10 (агрессия, роль гнева и других состояний возбуждения).

Оценка угрожающих ситуаций

Оценка *(appraisal)* ситуации с точки зрения ее полезности или опасности впервые стала центральным моментом в когнитивной модели эмоций Магды Арнольд (Arnold, I960). Эту обобщенную модель процесса когнитивной оценки ситуации уточнил и экспериментально обосновал Лазарус (Lazarus, 1968). Развивая представления Шахтера и Валинса, он показал, что активационный и ситуационно-познавательный компоненты не просто рядоположены, а взаимодополняют друг друга. Когнитивные процессы оценивания ситуации могут непосредственно влиять на физиологический компонент активации так, что даже следующие друг за другом промежуточные результаты оценивания ситуации будут воздействовать на
эмоции и поведение. Лазарус экспериментально исследовал овладение угрожающими или стрессовыми ситуациями. Лежащая в основе экспериментов модель предполагала наличие двух последовательных стадий процессов познавательной активности: первичной оценки того, насколько угрожающей является ситуация, и вторичной оценки возможностей справиться с ней. Для этого может быть применена одна из двух стратегий: либо прямые действия, сопровождаемые соответствующей эмоциональной активацией, например нападение (гнев), бегство (страх), пассивность (депрессия), либо переоценка, делающая ситуацию менее опасной, выставляющая ее, так сказать, в более благоприятном свете и, в свою очередь, понижающая уровень связанного со страхом эмоционального возбуждения.

Лазарус создавал стрессовые ситуации, демонстрируя своим испытуемым фильмы крайне неприятного содержания: этнографический фильм о ритуале обрезания у австралийских аборигенов и фильм по технике безопасности, в котором крупным планом показывался ряд несчастных случаев на лесопилке (например, как у человека отрезается палец циркулярной пилой). В эксперименте с последним фильмом (Lazarus, Opton, Nomikos, Rankin, 1965) испытуемым перед просмотром фильма подсказывались два способа когнитивной переоценки, а именно путем отрицания (ведь это только фильм, в котором играют актеры) или интеллектуализации (установка на отстраненное наблюдение). В качестве индикатора уровня эмоционального возбуждения регистрировались изменения кожно-гальванической реакции на протяжении просмотра фильма. Результаты представлены на рис. 4.24. По сравнению с неподготовленной группой смягчающая когнитивная интерпретация типа отрицания и в особенности интеллектуализации ведет к заметному снижению нейровегетативного возбуждения.



гис. **4.24.** Смягчение эмоциональной реакции (измеряемой по кожно-гальванической реакции)
на вызывающий страх фильм благодаря подсказанным формам когнитивной интерпретации, а именно
отрицанию или интеллектуализации (Lazarus, Opton, Nomikos, Rankin, 1965, p. 628)

Дать объяснение подобным данным в рамках теории влечения и научения не так просто, ведь одни и те же вызывающие страх стимулы в зависимости от опосредующих когнитивных процессов интерпретации ситуации ведут к различным реакциям (о теоретических следствиях из этого см.: Heckhausen, 1973b).

Сам Лазарус дифференцировал свой подход с точки зрения объяснения поведения с третьего взгляда, т. е. взаимодействия между индивидом и ситуацией, причем взаимодействия в смысле непрерывного процесса взаимного влияния друг на друга (Lazarus, Launier, 1979). Лазарус ввел различение трех типов стресса: вред-потеря, относящаяся к уже наступившим негативным событиям; угроза, относящаяся к вреду или потере, которых мы опасаемся, но которые еще не наступили; и вызов, связанный с ожидаемой возможностью достижения успеха или получения награды. То, в какой мере человек испытывает стресс, зависит от того, насколько он ощущает вред, угрозу или вызов, а также от взаимоотношений индивида с его окружением в данной области жизни, причем сразу в двух отношениях: во-первых, с точки зрения того, насколько велика ставка («первичная оценка»), во-вторых, с точки зрения оценки тех ресурсов, которыми он обладает для того, чтобы совладать с ситуацией, и с точки зрения имеющегося у него выбора.

Совладение *(coping)* как преодоление конфликта или трудностей служит, в основном, двум целям. Во-первых, речь идет о том, чтобы овладеть вызвавшими стресс отношениями индивид-окружение или изменить их. Это проблемно-ориентированное **совладание.** Во-вторых, следует взять под контроль стрессовые эмоции. Это эмоционально-ориентированное совладание. Для обоих видов создается набор возможных «способов совладанияк Приведем несколько примеров.

Проблемно-ориентированные способы:

Побудить человека, ответственного за возникновение препятствия, изменить свое
мнение.

Составить план **действия** и осуществить его.

Настаивать па своем и бороться зато, к чему в"ы стремитесь.

Эмоционально-ориентированные способы:

Искать «добро», без которого нет «худа»: попытаться найти позитивную сторону
ситуации.

Получить сочувствие и понимание со стороны другого человека.

Попытаться обо всем этом забыть.

В своем полевом исследовании Фолкмэн и Лазарус (Folkman, Lazarus, 1980) изучали не чрезвычайные, а повседневные примеры стресса и то, как люди реагируют на него, и пытались найти ответы на два базовых вопроса. Первый вопрос состоял в том, являются ли реакции совладания с повседневными стрессовыми переживаниями в большей степени индивидуально-специфичными и, следовательно, однородными в разных ситуациях или же, напротив, они являются ситуационно-специфичными, а следовательно, разнородными. Второй вопрос заключался в том, какие из пяти условий оказывают влияние на появление конкретной реакции совладания: тип события (контекст), его участники, оценка события, а также возраст и пол человека.

В течение целого года ста женщинам и мужчинам в возрасте от 45 до 64 лет многократно задавались вопросы о стрессовых ситуациях, с которыми они сталкивались, и о том, как они пытались с этими ситуациями справиться. Оказалось, в случае стрессов почти всегда имеют место и эмоционально и проблемно ориентированные способы **совладения.** При выборе той или иной формы совладания люди оказываются скорее изменчивыми, чем последовательными. Что касается пяти исследовавшихся факторов, то было обнаружено, что предпочтение эмоционально или проблемно ориентированной реакции совладания зависит прежде всего от контекста (семья, здоровье, профессиональная деятельность) и от оценки события. Профессиональный контекст благоприятствовал проблемно ориентированным способам преодоления стресса, контекст же здоровья — эмоциональным. Вопреки тендерным стереотипам не было обнаружено межполовых различий в предпочтении эмоционально ориентированных форм совладания со стрессом, хотя в профессиональном контексте по отношению к ситуациям, которые нельзя изменить и с которыми надо смириться, мужчины чаще выбирали проблемно-ориентированный способ, чем женщины.

Полевые исследования такого типа дают возможность проникнуть во все более сложные процессы повседневной

жизни с ее многочисленными проблемами и кризисами. Уже эта первая попытка такого рода исследований позволила узнать, что повседневные формы совладания со стрессовыми ситуациями являются не индивидуально-специфическими стереотипными реакциями, а адекватными ситуации способами поведения. Вполне возможно, что в дальнейших исследованиях будет доказано, что совладание со стрессом в собственном смысле слова есть продукт взаимодействия личностных свойств **и** меняющихся требований ситуации, вызывающей стресс.

Когнитивный баланс

В основе теории когнитивного баланса Хайдера (Heider, 1946, 1958) лежит относящийся к организации восприятия гештальтпеихологический принцип «хорошей формы». Если существуют различные возможности расчленения и организации воспринимаемого материала, то предпочтение отдается сбалансированным, простым конфигурациям. Хайдер применил требование «хорошей формы» К отношениям между различными элементами ситуации. Он пишет:

«Теория баланса занимается преимущественно конфигурациями, состоящими из ряда элементов, между которыми существуют определенные отношения. В качестве **элементов** могут выступать люди (сам субъект или другие индивиды), а также вещи, ситуации, группы и др. Рассматриваемые отношения, в сущности, бывают двоякого рода: во-первых, установка симпатии или антипатии и, во-вторых, связи по принадлежности. Главная идея заключается в том, что предпочтение оказывается определенным конфигурациям, а также что они в той мере, в какой позволяют обстоятельства, создаются субъектом либо чисто умозрительным переструктурироваипем (как это бывает в случае подмены действительного желаемым), либо реальным изменением через деятельность. Еще несколько примеров дадут нам представление о применении этой теории.

К предпочитаемым, сбалансированным **и** гармоничным конфигурациям относятся, например, те, в которых зафиксировано, что нам нравятся люди и вещи, в каком-то смысле нам близкие, что наши друзья дружат между собой, что все относящееся к нашим друзьям нравится нам, что нашим друзьям нравится все связанное с нами, что нам правится нравящееся нашим друзьям.

Конфигурации, противоречащие этим гармоничным **отношениям,** скажем ссора между двумя симпатичными нам людьми, вызывают напряжение. Обычно мы стараемся избежать подобных ситуаций **или** соответствующими действиями воспрепятствовать их возникновению. Если же такая ситуация произошла, то мы стараемся ее разрешить, т. е. вновь принести се к сбалансированной **конфигурации*** (Heider, 1960, S.167).

Теория Хайдера сформулирована для триад элементов из так называемой системы *S-O-X,* т. е. системы, включающей субъекта (5), другого человека (О) и еще один элемент *(X),* представляющий собой предмет или убеждение. На рис. 4.25 показаны сбалансированные **и** несбалансированные конфигурации такой триады. Имеется множество ситуаций, где стремление к когнитивному балансу может объяснить возникающие в итоге эмоции и поступки: например, ощущения и действия человека, брак которого разрушается по вине близкого знакомого. Теория Хайдера вызвала небольшой отклик. Критический обзор исследований, связанных с этой теорией, сделан Зайонцом (Zajonc, 1968).

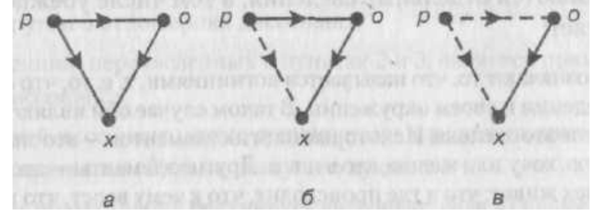


Рис. 4.25. Из трех триад две - *а* и в - сбалансированы, б не сбалансирована. Стрелками показаны направления отношений: сплошными - позитивных, прерывистыми - негативных

Когнитивный диссонанс

Несравненно больший интерес вызвала теория когнитивного диссонанса Фестин-гера (Festinger, 1957,1969). Не найдется, пожалуй, ни одного подхода к мотивации, который породил бы в 60-е гг. столько исследований условий возникновения и последствий когнитивного диссонанса. Остановимся лишь на некоторых из них. Они были обобщены в рамках теории когнитивной консистентности в работах Мак-Гвайра (McGuire, 1966) и Зайонца (Zajonc, 1968), а состояние эмпирических исследований нашло отражение в трудах Ирле (Irle, 1975), в первую очередь в его совместном труде с Ментманном (Irle, Montmann, 1978).

Когда в 1957 г. Фестингер формулировал свою теорию когнитивного диссонанса, то он исходил из теории поля Левина и теории когнитивного баланса Хайдера. Однако решающим для построения теории стало одно любопытное наблюдение (см.: Prasad, 1950; Sarup, 1978): после землетрясения во многих деревнях Индии начали ходить слухи о грядущих новых катастрофах. Эти слухи были тем более удивительными, что деревни, в которых они распространялись, не входили в число пострадавших. Но если предстоит нечто еще худшее, почему бы не подготовиться к нему, вместо того чтобы дрожать от страха? Ответ Фестингера на этот вопрос гласит:

«Может быть, слухи, предвещавшие наступление еще более ужасной катастрофы, в сущности, служили не поводом для страха, а его обоснованием. Другими слонами, люди были уже испуганы землетрясением, а слухи **выполняли** функцию конкретизации того, чего они могли бы бояться» (Festinger, 1957; **цит.** по: Irlc, Montmann, 1978, S. 9).

Основным постулатом теории является стремление к гармонии, согласованности и конгруэнтности когнитивных репрезентаций внешнего мира и себя. В теории речь идет об отношениях между содержанием когнитивных элементов и мотивационными эффектами, порождаемыми тенденцией к согласованности, если между двумя элементами возникает противоречие. В первую очередь следует выяснить, что в теории понимается под отношениями и элементами. Как правило, рассматриваются отношения только между парой каких-либо элементов. Эти отношения могут быть либо иррелевантными

(оба элемента не связаны друг с другом), либо консонантными (один элемент следует из другого), либо диссонантны-ми (из одного элемента следует нечто противоположное другому элементу). Под элементами понимаются отдельные сведения, в том числе убеждения и ценности. Фестингер поясняет:

«Эти элементы означают то, что называется когнициями, т. е. то, что субъект знает о себе, своем **поведении** и своем окружении. В таком случае они являются "знаниями" в широком смысле этого слова. Некоторые из этих элементов — это знания о себе: что я делаю, чувствую, хочу или желаю, кто я и т. п. Другие элементы — это знания о мире, в котором человек живет: что и где происходит, что к чему ведет, что приносит удовлетворение, а что причиняет боль, на что можно не обращать внимание, а что важно, и т. д> (Festinger, 1957, p. 9).

Поскольку диссонанс переживается как нечто неприятное, у человека возникает стремление редуцировать его и восстановить согласованность. Наряду с попытками редуцировать диссонанс субъект избегает ситуаций и информации, которые могли бы его увеличить. В сущности, диссонанс можно редуцировать трояким образом: 1) изменив один или несколько элементов в диссонансных отношениях; 2) добавив новые элементы, согласующиеся с уже имеющимися, и 3) уменьшив значимость диссонансных элементов.

Все эти варианты действий можно продемонстрировать на примере курильщика, узнавшего, что курение способствует возникновению рака легких. 1) Редуцировать диссонанс, изменив один из элементов, он может примерно следующим образом: перестать курить; уменьшить число выкуриваемых в день сигарет и считать себя малокурящим, на которого не распространяется связь между курением и раком легких; ограничить информацию о раке легких, посчитав, что это заболевание связано только с курением сигарет, а не используемой им трубки. 2) Смягчить диссонанс, добавив новые элементы, он может, вспомнив о многочисленных зна-
комых курильщиках, или о заядлом курильщике, обладающем отменным здоровьем, или о том, что в возникновении рака легких повинны и другие, не поддающиеся учету факторы. 3) Наконец, он может повысить ценность курения, сказав себе, I что оно улучшает самочувствие и работоспособность; он также может обесценить опасность возникновения рака, решив, что если не сегодня, то завтра будет найден способ его лечения, или же вообще усомниться в наличии связи между курением и раком легких. (Как показывают официальные опросы, некурящие меньше сомневаются в этой связи, чем курящие, у которых сомнение возрастает параллельно с ростом количества выкуриваемых в день сигарет.)

Зайонц (Zajonc, 1968) сформулировал девять постулатов, отражающих состояние разработки этой теории в 60-е гг.

1. Когнитивный диссонанс является негативным состоянием.
2. В случае когнитивного диссонанса индивид пытается редуцировать или элиминировать его и старается действовать так, чтобы избежать событий, усиливающих это состояние.
3. При наличии согласованности субъект стремится избегать событий, порождающих диссонанс.
4. Глубина, или интенсивность, когнитивного диссонанса зависит: а) от значимости соответствующих знаний и б) от относительного количества знаний, находящихся друг с другом в отношениях диссонанса.
5. Сила тенденций, перечисленных в пунктах 2 и 3, является прямой функцией от глубины диссонанса.
6. Когнитивный диссонанс можно редуцировать или уничтожить, только а) добавив новые знания или б) изменив существующие.
7. Добавление новых знаний редуцирует диссонанс, если а) новые знания усиливают одну из сторон и тем самым уменьшают лолю диссонансных когнитивных элементов или б) новые знания изменяют значимость когнитивных элементов, находящихся друг с другом в отношениях диссонанса.
8. Изменение существующих знаний редуцирует диссонанс, если а) новое содержание делает их менее противоречащими остальным знаниям или б) их значимость понижается.
9. Если новые знания не могут быть использованы или существующие знания изменены при помощи пассивных процессов, возникнет поведение, когнитивные последствия которого будут способствовать восстановлению согласованности, Примером такого поведения является поиск новой информации» (ibid., p. 360-361).

Эти постулаты нашли подтверждение в различных сферах поведения: отчасти в полевых исследованиях, приближенных к реальной жизни; но в первую очередь в искусственных лабораторных экспериментах. По мнению Фестингера (Festinger, 1957), существует пять основных областей феноменов, в которых редукция когнитивного диссонанса играет важную роль. Этот тезис повлек за собой многочисленные исследования этих областей: 1) конфликтов после принятия решения; 2) вынужденного со-
вершения поступков, иа которые сам субъект не пошел бы; 3) селекции информации; 4) несогласия с убеждениями социальной группы **и** 5) неожиданных результатов действий и их последствий. Рассмотрим каждую из этих областей.

Конфликты после принятия решения

Разрешение конфликта волевым решением легко может впоследствии вызвать когнитивный диссонанс (Festinger, 1964). Когда человек вынужден выбирать одну из двух альтернатив, положительные стороны отвергнутой альтернативы и отрицательные стороны избранной альтернативы создают диссонанс с принятым решением; напротив, отрицательные стороны отвергнутой и положительные стороны избранной альтернативы повышают согласованность решения. Перед принятием решения в стадии конфликта человек, как правило, осознает возможность возникновения конфликтов и поэтому пытается заранее редуцировать возникающий после принятия решения диссонанс, например, тщательно собирая информацию о последствиях выбора той и другой альтернативы. Когда решение принято окончательно, психологическая ситуация решительно меняется (Festinger, 1942b). Место гибкой ориентировки в реальности занимает в случае возникшего диссонанса предвзятое изменение оценок в пользу уже выбранной альтернативы.

Ориентированная на реальность мотивация влечет за собой ориентированный на реализацию волевой процесс. Поэтому редукция диссонанса является волевым феноменом. Мы еще вернемся к этому вопросу в главе 6.

Подтверждение этому мы находим у Брема (Brehm, 1956). В ходе эксперимента испытуемые должны были оценить привлекательность предметов домашнего обихода. В качестве вознаграждения за участие в опыте они могли выбрать и взять с собой по одному предмету из каждой пары. Одна группа делала выбор между двумя равно привлекательными предметами (высокий диссонанс), другая — между привлекательным и непривлекательным предметами (низкий диссонанс). При оценке привлекательности после принятия решения во всех случаях выяснилось, что избранная альтернатива стала заметно более привлекательной по сравнению с отвергнутой. Изменение было более сильным в условиях высокого диссонанса

альтернативы (при выборе из двух примерно равных по привлекательности альтернатив).
После работы Брема 1956 г. факт редукции диссонанса в конфликтах после принятия решения получил многочисленные подтверждения, Стали говорить о так называемом эффекте расхождения, поскольку сопоставление избранной и отвергнутой, альтернатив в пользу первой приводит к более сильному расхождению оценок. Чем больше имеется альтернатив, из которых приходится выбирать, и чем меньше они качественно различаются, тем сильнее бывает зафиксированный эффект расхождения. С целью редукции диссонанса впоследствии может быть изменен вес критериев принятия решения. Пеннер, Фитч **и** Вейк (Penner, Fitch, Weick, 1966) просили испытуемых оценить важность восьми черт характера, которыми должен обладать вице-президент фирмы, затем они должны были выбрать одного из двух кандидатов, в профилях показателей личностных тестов которых выделялись по четыре разные черты. После выбора испытуемыми одного из двух канди-
датов их заново просили классифицировать те же восемь черт. Выяснилось, что ценность черт характера, присущих избранному кандидату, **повысилась.**
В отдельных случаях обнаруживается эффект, противоположный расхождению, — эффект схождения, или эффект сожаления. Он состоит в том, что ценность избранной альтернативы понижается, а отвергнутой — повышается (напр.: Walster, 1964). Согласно Фестингеру (Festinger, 1964), субъективное завышение диссонанса сразу после принятия решения должно выступать как своеобразная защитная реакция у людей, плохо переносящих диссонанс, а именно как попытка отменить только что принятое решение. Эффект схождения является явно более сложным и редким исключением в исследованиях диссонанса и требует учета индивидуальных различий. На основе имеющихся на сегодняшний день данных нельзя сделать однозначного вывода (Ir!e, Montmann, 1978). Между тем Бекман и Куль (Beckmann, Kuhl, 1984) обнаружили одно индивидуальное различие: эффект расхождения демонстрировали лишь так называемые «ориентированные на действие», но не «ориентированные на состояние» испытуемые.
Первоначальное мнение Фестингера (1957) об окончательной редукции диссонанса, наступающей лишь после принятия решения, в свете некоторых новых данных (Grabitz, 1971) нуждается в пересмотре. Ведь на стадии поиска формируются имеющие статус предварительного решения гипотезы о последствиях принятия какого-либо решения, и ценность информации, согласующейся или противоречащей предварительным решениям, соответственно повышается или понижается.

Вынужденное согласие

Наиболее изученная область феноменов касается весьма специфической ситуации, порождающей диссонанс, а именно ситуации вынужденного согласия *{forced compliance),* ведущего к действиям, которые сам субъект не может удовлетворительно обосновать для себя. Диссонанс возникает не просто потому, что субъекта заставляют посредством обещания вознаграждения или угрозы наказания сделать нечто, чего он по своей воле не сделал бы, что с самого начала представляется ему чистым принуждением.- Выраженность диссонанса особенно велика, когда субъект постепенно и строго добровольно позволяет вовлечь себя в активность, которая но ее завершении оказывается недостаточно компенсированной вознаграждением и предстает как нечто, потребовавшее слишком больших усилии. Чтобы уменьшить возникающий в этой ситуации диссонанс, необходимо задним числом повысить ценность совершенного действия или обесценить его негативные аспекты. Тем самым согласие делается понятным **и** получает свое обоснование.
Чтобы воспроизвести условия вынужденного, недостаточно обоснованного согласия, были разработаны различные экспериментальные приемы. В первом исследовании Фестингера и Карлсмита (Festinger, Carlsmith, 1959) испытуемым приходилось выполнять чрезвычайно скучную работу. После этого их просили сказать другим участникам, которым предстояло делать то же самое, что речь идет об очень интересном эксперименте. Одной группе испытуемых платили за это по 20 долларов, другой группе — только по 1 доллару. При окончательном подведении итогов выяснилось, что испытуемые, получившие маленькое вознаграждение, считали эксперимент более интересным, чем испытуемые, вознаграждение которых было
большим. Возникший в первом случае диссонанс между согласием за небольшое вознаграждение сказать то, что не соответствует действительности, редуцировался ретроспективным искажением фактов.
Брем и Коэн (Brehm, Cohen, 1962), проанализировавшие впоследствии данные по вынужденному согласию, выявили необходимое условие, которое необходимо для того, чтобы могла произойти редукция диссонанса. Речь идет о так называемом обязательстве *(commitment)* субъекта по отношению к избранной альтернативе, осуществление которой вызывает когнитивный диссонанс. Тем самым ограничивается сфера действия теории когнитивного диссонанса. Недостаточно, чтобы между двумя содержательными элементами складывалось отношение диссонанса. Диссонанс возникает в результате действия, переживаемого субъектом именно как собственное, за которое он взялся и несет всю ответственность.
Обязательство как важное условие событий отчетливо проявляется в осуществленной Карлсмитом, Коллинзом и Хелмрейчем (Carlsmith, Collins, Helmreich, 1966) попытке дальнейшей дифференциации первоначального эксперимента Фестингера и Карлсмита (Festinger, Carlsmith, 1959). Задача снова состояла в том, чтобы выдать чрезвычайно скучный эксперимент за весьма интересный и поучительный. В первом случае испытуемых просили непосредственно убедить в этом другого человека; во втором им нужно было высказать это убеждение анонимно в форме письменного сообщения. В обоих случаях вознаграждением служили либо 5 долларов, либо полдоллара. Как и ожидалось, редукция диссонанса проявилась лишь при наличии обязательства, т. е. тогда, когда испытуемые должны были внушить другому человеку отношение к эксперименту, отличное от испытанного ими на самом деле. Измеренное впоследствии изменение собственного отношения было тем сильнее, чем меньше было вознаграждение. Если же активность ограничивалась написанием анонимного сообщения, т. е. осуществлялась не в форме социального действия, обнаруживался противоположный эффект — вместо редукции диссонанса имел место своеобразный феномен подкупа: чем большим было вознаграждение, тем сильнее менялось собственное отношение.
Фрей и Ирле (Frey, Irle, 1972) изучили влияние обоих компонентов обязательства: собственного решения и осуществления социального действия. Они скомбинировали предоставление и непредоставление возможности выбора, с одной стороны, и открытое или анонимное действие, с другой. Испытуемые должны были за плату (1 или 8 марок) подготовить дискуссионную статью против снижения границы возрастного избирательного ценза с 21 до 18 лет. Во-первых, задание давалось в форме либо поручения, либо ситуации свободного выбора, и, во-вторых, от автора требовалось либо публично отстоять свою статью, либо опубликовать ее анонимно. Редукция диссонанса, т. е. изменение установки в пользу сохранения

высокого возрастного ценза, имела место лишь при наличии обоих моментов: возможности выбора и социально открытого осуществления действия. При отсутствии этих условий возникал обратный эффект («эффект подкупа»): установка изменялась лишь при более высоком вознаграждении. В двух оставшихся случаях, когда присутствовал лишь один из двух компонентов обязательства, никакой зависимости ни от вознаграждения, ни от редукции диссонанса установить не удалось.

Мотивирующий эффект когнитивного диссонанса может изменять даже действенность влечений (в понимании Халла). Экспериментальные подтверждения

взаимосвязи редукции диссонанса с органическими потребностями описаны в книге Зимбардо (Zimbardo, 1969). В этой книге мы рассмотрим исследования на материале жажды и научения избеганию боли.

В первом случае Манссон (Mansson, 1969) вызывал у своих испытуемых жажду, давая им соленое печенье со специальным покрытием, вызывающим ощущение сухости и жара во рту. После этого испытуемым предлагалось принять участие в 24-часовом эксперименте по изучению жажды, причем одной группе давалось сильное, а другой — слабое обоснование необходимости участия. Каждый испытуемый должен был на особом бланке сообщить о своем согласии на участие в эксперименте. Сообщившие о своем несогласии образовывали группу отказавшихся. Кроме того, имелись две контрольные группы: испытывавшая и не испытывавшая жажду. Контрольные группы не знали об эксперименте, и одна из них ела обычное печенье, другая — печенье с вызывающим жажду покрытием. До начала мнимого испытания жаждой экспериментатор фиксировал у испытуемых всех групп различные индикаторы переживания жажды. Как и следовало ожидать в соответствии с теорией когнитивного диссонанса, те из испытуемых, которые без достаточного обоснования были готовы подвергнуться испытанию, вели себя так, как будто не чувствовали жажды, т. е. подобно испытуемым из контрольной группы с отсутствием жажды. По сравнению с группой, получившей весомое обоснование необходимости участия в эксперименте, а также с контрольной группой, испытывавшей жажду, эти испытуемые ниже оценивали свое желание пить, поглощали меньше воды, а в эксперименте на узнавание воспринимали меньше слов и им требовалось больше времени для заучивания парных ассоциаций, содержательно связанных с жаждой, в их фантазии реже появлялись мотивы.

На рис. 4.26 показано среднее количество воды, выпитое перед мнимым 24-часовым испытанием жаждой в различных группах. По количеству выпитой воды группа с высоким диссонансом значимо отличается от всех остальных групп.

В другом эксперименте Гринкеру (Grinker, 1969) удалось показать действие редукции когнитивного диссонанса при классическом обусловливании мигательного рефлекса. Безусловным раздражителем выступала направленная в глаз струя воздуха определенной силы. Одновременно подавался звуковой сигнал. На успешность научения указывали условные реакции: звукового сигнала оказывалось достаточно, чтобы вызвать мигательную реакцию. После первых 20 проб сообщалось, что в следующих 10 пробах воздушная струя будет сильнее, (Согласно данным других исследований, такое условие способствует ускорению научения избеганию.) В действительности же сила воздушной струи оставалась прежней. Чтобы создать различную степень когнитивного диссонанса, испытуемые были разбиты на три группы. Две из них формировались из добровольцев, причем одной было дано весомое обоснование необходимости участия в неприятном опыте (небольшой диссонанс), а другой — слабое обоснование (большой диссонанс). Испытуемые контрольной группы не были добровольцами и не получали обоснования. Как показывает рис. 4.27, группа с высоким диссонансом заметно отстает в научении от группы с небольшим диссонансом и от контрольной группы. В этой группе предупреждение об усилении воздушной струи, по-видимому, вызвало сравнительно меньший страх. Согласно теории когнитивного диссонанса, это может быть объяснено подавлением эмоции страха, поскольку таким образом уменьшается когнитивный диссонанс.

Таким образом, когнитивный диссонанс может ослабить влияние влечений типа жажды или страха на поведение и научение. Подобные данные свидетельствуют о важности промежуточных когнитивных процессов при прочих равных условиях, они также выявляют значение особенностей ситуации, которые дают повод к переоценкам, способствующим редукции диссонанса.

Селекция информации

Специфическую возможность редуцировать возникающий после принятия решения диссонанс предоставляет отбор информации — на эту возможность сразу же обратил внимание Фестингер (Festinger, 1957). Люди ищут и выбирают ту информацию, которая повышает ценность выбранной альтернативы поведения н обесценивает отвергнутую; информация противоположного содержания при этом игнорируется. Первое исследование этого фактора провели Эрлих, Гутман, Шенбах и Миллс (Ehrlich, Guttmann, Schonbach, Mills, 1957). Как выяснилось, после приобретения первого автомобиля владельцы машин стали обращать больше внимания на рекламу той фирмы, машину которой они купили, чем на рекламу фирм, машины которых принимались во внимание при выборе покупки.

В дальнейшем, правда, выяснилось, что о поиске информации, редуцирующей диссонанс, можно говорить с большим основанием, чем об избегании информации, увеличивающей его (см.: Wickhmd, Brehm, 1976). Помимо прочих факторов, большое значение имеет возможность опровержения консонантной и диссопантной информации. Люди предпочитают трудно опровергаемую консонантную и легко опровергаемую диссонантную информацию и избегают легко опровергаемой консонантной информации и трудно опровергаемой диссонантной. Во всяком случае, это установил Лоуин (Lowin, 1967) в полевом эксперименте во время президентских выборов 1964 г., исследуя поведение приверженцев конкурировавших тогда кандидатов — Джонсона и Голдуотера. В этом эксперименте сторонникам обоих кандидатов рассылались выдержки из предвыборных брошюр за и против каждого из кандидатов, содержавшие легко и трудно опровержимые аргументы — с тем, чтобы при желании человек мог заказать соответствующие брошюры.

Несомненно, селекция — процесс более сложный, чем простой выбор информации или ограничение отводимого на ее поиск времени. Даже если человек уделяет внимание определенной информации, качество ее восприятия

может быть различным. Брок и Бэллоуи (Brock, Balloun, 1967) связали этот аспект с показателем частоты, с которой испытуемый нажимал на кнопку, устранявшую шумовые помехи при прослушивании записанной на магнитофонную пленку информации. Через некоторое время шумы возобновлялись. Как и ожидалось, во время предъявления консонантной информации (например: «Курение не приводит к раку легкнх>>) кнопка нажималась чаще, чем во время предъявления диссонантной.

Примечателен случай, когда, согласно принятому решению, должно быть выполнено действие, которое может стать более успешным при получении диссонантной информации. Например, студент решил сдавать экзамен определенному экзаменатору и может после этого получить более подробную информацию об этом экзаменаторе. В такой ситуации он не будет избегать даже негативной информации. В этом случае человек не редуцирует когнитивный диссонанс, но мирится с ним, ибо он полезен для достижения поставленной цели (выдержать экзамен) (см.: Canon, 1964; Freedman, 1965; Clarke u. James, 1967; Frey, 1981).

Несогласие с убеждениями социальной группы

Фестингер, Рикен и Шахтер опубликовали в увлекательной книге «Когда пророчество не сбывается» (Festinger, Riecken, Schachter, 1956) результаты полевого исследования небольшой религиозной секты, члены которой собрались в одном американском городке, чтобы вместе дождаться того декабрьского дня, когда, по их твердому убеждению, землю поглотит всемирный потоп, а сами они спасутся, перебравшись с помощью летающих тарелок на другие планеты. Когда предсказанное событие не состоялось, возник диссонанс между ожиданиями и реальностью, с которым нельзя было примириться и который необходимо было редуцировать. Казалось, что могло бы быть более естественным, чем утрата нелепой веры во всемирный потоп и чудесное спасение? Однако это произошло лишь с теми немногими членами секты, которые не находились в этом городке и которым было поручено ожидать потопа и спасения отдельно. Группа же, испытавшая коллективное разочарование, редуцировала диссонанс прямо противоположным образом. Поставленная под удар вера еще более усилилась благодаря взаимному влиянию членов группы, которые активизировали свое миссионерское рвение в отношении несбывшегося пророчества неминуемого всемирного потопа. Редукция диссонанса в данном случае была тесно связана с социальным взаимодействием членов группы.

Еще одно полевое исследование по изучению религиозной секты «Истинный мир» было проведено Хардиком и Брейдсном (Hardyck, Braden, 1962). Группа сектантов, в определенный день ожидавшая атомной бомбардировки, провела в подземном бункере 42 дня после катастрофы, которая так и не произошла. Эта группа редуцировала свой диссонанс не при помощи миссионерского рвения, а путем увеличения консонантных знаний. Они были убеждены, что благодаря своей вере выдержали ниспосланное господом испытание **и** поэтому катастрофа не наступила. По-видимому, многие исторические феномены религиозных движений, которые извне кажутся совершенно иррациональными, можно интерпретировать как процессы редукции диссонанса. Щенбах (Schonbach, 1966) попытался провести подобный анализ одной из глав истории иудаизма, истории мессии Саббатаи Цви (род. 1626) и его пророка Натана из Газы.

К сожалению, приближенные **к** жизни полевые исследования и анализ исторических материалов и до сих пор остаются исключениями. В основном преобладают лабораторные эксперименты, в которых убеждение испытуемого сталкивается с убеждениями других людей. При этом когнитивный диссонанс возрастает с увеличением расхождений между сталкивающимися убеждениями, важностью темы, степенью доверия к коммуникатору и его привлекательности. Редукция возникшего диссонанса может быть следствием, во-первых, сближения своих убеждений с чужими и, во-вторых, экстремизации своих убеждений (так называемый эффект бумеранга). Какая именно из этих двух возможностей будет иметь место, зависит от степени сопротивляемости изменениям содержания конфликтующих убеждений. Если под сомнение ставятся, например, имеющие глубокие социальные корни религиозные верования, то результатом является, как мы уже видели на примере полевых исследований, по большей части экстремизация собственных убеждений (см.: Irle, Montmann, 1978).

Неожиданные результаты действий и их последствия

Под эту рубрику попадают три комплекса условий редукции диссонанса, которые в отличие от уже рассмотренных не учитывались Фестингером в исходной **формулировке** теории диссонанса (Festinger, 1957), а были выведены лишь позднее. Первый комплекс условий связан с диспропорцией между значительной затратой усилий и неудачным результатом деятельности. Два других комплекса связаны с результатами деятельности, а именно с самооценкой и побочными последствиями. Рассмотрим поочередно каждый из этих комплексов.

Тщетные усилия, разумеется, вызывают диссонанс. Чтобы редуцировать его, необходимо попытаться задним числом обосновать затраченную напрасно энергию, повысив ценность преследуемой цели деятельности (поскольку нельзя опустить дискредитации или отрицания самих затраченных усилий). Наиболее показательными из всех проведенных экспериментов являются эксперименты с животными Лоуренса и Фестингера (Lawrence, Festinger, 1962), посвященные (как гласит подзаголовок их работы) «психологии недостаточного вознаграждения». Эти эксперименты доказывают, что явление когнитивного диссонанса и его редукции можно наблюдать не только у людей, но и у животных. Иными словами, теория диссонанса получила возможность претендовать на включение в сферу ее применения невербальной и некоммуникативной деятельности.

Подопытными животными были голодные крысы, научавшиеся находить путь к пище в условиях, затруднявших

научение. Животные избегали усложнения, есл и могли достичь цели (нахождения пищи) более легким или надежным путем. На стадии научения использовались три вида усложнений: частичное и отсроченное подкрепление, а также необходимость приложить большие усилия (преодолеть подъем определенной степени крутизны), чтобы достичь цели. Зависимой переменной и индикатором редукции диссонанса была сопротивляемость угасанию, т. е. количество проб, в ходе которых в отсутствие подкрепления сохраняется выученное поведение (а в отдельных случаях его интенсивность).

Экспериментальные условия Лоуренс и Фестингер обосновывали двумя гипотезами, выведенными из теории когнитивного диссонанса. **Первая.** Диссонанс, обусловленный отсутствием или отсрочкой подкрепления или слишком большими усилиями, затраченными на его получение, подвергается редукции благодаря тому, что целевому действию приписывается дополнительная, проистекающая из других мотивов привлекательность, например исследование или поиск сенсорной стимуляции. **Вторая.** Поскольку диссонанс кумулятивен, он должен постепенно уменьшаться; соответственно возрастает дополнительная привлекательность.

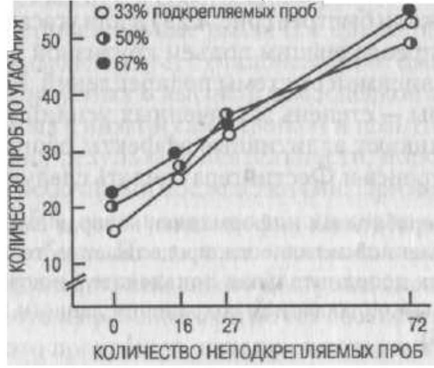


Рис. 4.28. Сопротивляемость угасанию в зависимости от количества неподкрепляемых проб (Lawrence, Festinger, 1962, p. 91)

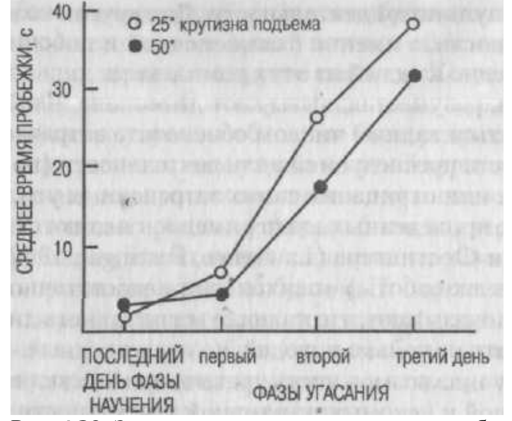


Рис. **4.29.** Зависимость среднего времени пробежки в фазе угасания от степени усилий в фазе научения (Lawrence, Festinger, 1962, p. 143}

В 16 сериях экспериментов были подтверждены обе гипотезы. Применительно к частичному подкреплению независимо друг от друга варьировались количество и процентная доля проб без подкрепления. (В теоретико-ассоциативных исследованиях связи частичного подкрепления **и** сопротивляемости угасанию почти всегда бралась процентная мера подкрепления.) Как видно из рис. 4.28, сопротивляемость угасанию не зависит от процентной доли подкреплений, однако она резко возрастает при абсолютном увеличении числа неподкреплённых проб. Это означает (как и предполагалось), что диссонанс кумулятивен и убывает при возрастании дополнительной привлекательности. Если доминирующее влечение (голод) в фазе научения было очень сильным, а в фазе угасания — слабым, то показатели сопротивляемости угасанию тем выше, чем чаще в фазе научения отсутствовало подкрепление. Этот результат означает, что больший диссонанс (отсутствие ожидаемого удовлетворения при значительной интенсивности потребности) приводит в форме дополнительной привлекательности к более сильной редукции диссонанса.

Результаты относительно степени затраченных усилий также подтверждают эти гипотезы. Так, крысы, которым приходилось преодолевать подъем крутизной 50°, в фазе угасания бежали быстрее (рис. 4.29) и для угасания им требовалось больше проб, чем крысам, преодолевшим подъем крутизной лишь 25°. Интенсивность усилий оказалась независимой от схемы подкреплений. Если комбинировать друг с другом эти параметры — степень затраченных усилий и число несостоявшихся подкреплений, — возникают аддитивные эффекты обоих условий. Эти и другие данные заставили Лоуренса и Фестингера сделать следующий вывод:

«Если организм, перерабатывая информацию, которая сама но себе привела бы к прекращению определенной активности, продолжает ее, то у активности или ее последствий появляется дополнительная привлекательность, которая сама по себе становится добавочным оправданием сохранения данного поведения» (Lawrence, Festinger, 1962, p. 156).

Остается рассмотреть приводящие к диссонансу последствия достигнутого результата деятельности. Аронсон (Aronson, 1968) отмечал, что диссонанс возника-
ет преимущественно в ситуации, когда деятельность или ее результат противоречат представлению о себе, особенно когда последнее касается способностей или нравственности субъекта: «Диссонанс существует только потому, что поведение индивида не согласуется с представлением о себе» (Aronson, 1968, p. 23). Аронсон полагает, что, во-первых, когнитивный диссонанс должен быть тем больше, чем устойчивее ожидания по отношению к деятельности, и, во-вторых, ожидания, относимые нами к собственной деятельности, устойчивее ожиданий, направленных на чужую деятельность. Независимо от преимуществ, которыми обладает такая точка зрения (ведь диссонанс с представлением о себе может оказаться существен-

нее несоответствия с другими ожиданиями), диссонанс с представлением о себе, как правило, приводил к отчетливым эффектам редукции диссонанса..

Диссонанс с представлением о себе строился в соответствии с основной схемой исследования Аронсона и Карлсмита (Aronson, Carlsmith, 1962), которая, впрочем, распространена и в исследованиях мотивации достижения и атрибуции (см. главы 9 и 13). Успех или неудача в выполнении определенного задания формирует у испытуемых соответственно высокую или низкую самооценку их способности справиться с этим заданием. Затем они получают обратную, не соответствующую ожиданиям информацию об успехе или неудаче, которая противоречит сформированной самооценке своих способностей в лучшую или в худшую сторону. В обоих случаях, по Аронсопу, должен возникать когнитивный диссонанс, актуализирующий тенденцию к его редукции, Она может быть осуществлена различными способами, которые предстояло изучить.

Так, **Ирле** и Кролаге (Irle, Krolage, 1973) обнаружили, что при положительном отклонении результатов теста от ожидаемых самооценка повышается сильнее, чем она понижается при отрицательном отклонении. Это согласуется с многочисленными данными о служащей поддержанию самооценки пристрастности в атрибуции успеха и неудачи (см.: Bradley, 1978; Fitch, 1970; D. Miller, 1976; а также в главе 13). При положительном отклонении от ожиданий собственные усилия и валид-ность теста оцениваются выше, чем при отрицательном отклонении. Чем сильнее противоречащий ожиданиям результат отличается от самооценки испытуемых, тем хуже он запоминается. Средние результаты по тесту, ожидаемые от членов референтной группы, приравниваются к собственным результатам. Уровень **самооценки,** характеризующий индивидуальные различия, также оказывает определенное влияние. Самооценка взаимодействует с отклонением от ожиданий: наиболее сильный диссонанс был у испытуемых с высокой самооценкой и негативным отклонением, а также у испытуемых с низкой самооценкой **и** позитивным отклонением.

Наконец, еще один вид результата деятельности, порождающего диссонанс, связан с неожиданными побочными последствиями. Пример мы находим в ранней работе Брема (Brehm, 1959), заставлявшего школьников за вознаграждение есть овощи, которые они не любили. После этого часть испытуемых столкнулась с неожиданным побочным последствием своего поступка; экспериментатор письменно сообщил родителям, что их ребенок охотно ест соответствующие овощи. Те испытуемые, с которыми это произошло, начали оценивать привлекательность овощей выше, чем те, чьи родители не получили такого письма. Брем называет это эффектом свершившегося факта и выводит его из непредсказуемости негативных
побочных последствий. Однако в ходе дальнейших исследований его интерпретация не подтвердилась. Как показали Согин и Пал лак (Sogin, Pallak, 1976), решающей является не степень предсказуемости, а то, считает ли субъект себя причиной негативных побочных последствий. Если это так, то он редуцирует диссонанс, модифицируя свою первоначальную установку таким образом, чтобы иМеть возможность легче принять наступившие негативные последствия.

Исследования когнитивного диссонанса в историческом аспекте

После данного Фестингером в 1957 г. старта исследования диссонанса стали развиваться в геометрической прогрессий. К 1977 г. уже было опубликовано свыше 800 работ. Многообразие феноменов, рассматриваемых с точки зрения' редукции диссонанса, достойно удивления. Большая часть накопленных данных касается изменения установок и убеждений в случаях, когда принятые решения, вынужденное согласие на поступки, которые люди сами по себе не совершили бы, новая информация о выбранной альтернативе, дискредитация убеждения, неожиданные результаты деятельности или их последствия порождают когнитивный диссонанс.

Прежде всего была изучена ситуативная обусловленность речевой и коммуникативной деятельности. Несомненно, грандиозная программа исследований коммуникации и изменения установок, осуществлявшаяся в 1950-е гг. в Йельском университете под руководством Ховлэнда и Джениса (Hovland, Janis, Kelley, 1953), во многом способствовала этому. Исследования же мотивации в узком смысле, как по своему количеству, так и по влиянию на развитие теории, отступили на задний план. Однако именно эксперименты наподобие осуществленных Лоуренсом и Фестингером (Lawrence, Festinger, 1962) или описанных Зимбардо (Zimbardo, 1969) в связи с когнитивным контролем потребностных состояний (см.: Grinker, 1969; Mansson, 1969) продемонстрировали продуктивность теории когнитивного диссонанса и за пределами речевой и коммуникативной деятельности. Вот почему мы особенно подробно остановились на этих подходах, хотя на их основе вплоть до сегодняшнего дня не сложилась теория мотивации в собственном смысле слова.

За исключением исследований, имевших дело с воздействием на мотивацион-ные или потребностные состояния, большое количество работ по диссонансу все больше следовало теоретическому курсу, когда во главу угла в той или иной форме ставилось самовосприятие субъекта. Первоначально Фестингер (Festinger, 1957) рассматривал все когнитивные образования субъекта как не согласующиеся друг с другом, «диссонансные» в смысле порождения мотивации, направленной на редукцию диссонанса. В качестве примера он приводил не соответствующие реальности высказывания человека, который хотя и считает их истинными, но не принимает близко к сердцу. Например, некто считает, что человек может достичь Луны, однако сомневается в существовании технических средств, позволяющих преодолеть земное притяжение (ibid., p. 14). Такое несоответствие явно недостаточно личностно значимо, чтобы породить мотивацию редукции диссонанса. Как бы то ни было, первоначально весьма широкая сфера применимости принципа когнитивного диссонанса была вскоре сужена. Гринуолд и Ронис (Greenwald, Ronis, 1978) ставят вопрос о том, почему никогда не делалось серьезной попытки конкретизировать границы применимости этого принципа и можно ли его обосновать. Вместо поиска ответа на этот вопрос Брем и Коэн (Brehm, Cohen, 1962) конкрети-
зировали когнитивный диссонанс, постулировав в качестве необходимого условия обязательство, складывающееся из двух моментов: приписывание себе причин возникновения диссонанса и социально открытое осуществление деятельности. Брем и Коэн пишут: «... мы считаем субъекта обязавшимся, если он решил делать или не делать определенную вещь, если он выбрал одну (или более) альтернативу и тем самым отверг одну (или более) альтернатив, если он активно осуществляет (или осуществил) данное поведение» (Brehm, Cohen, 1962, p. 7). Такая конкретизация понятия диссонанса содержалась уже в исходных положениях Фестингера, поскольку он ставил силу диссонанса в зависимость от значимости содержания когнитивных структур. Фестингера (Festinger, 1964) вполне устраивало уточнение Брема и Коэна.

Однако предложенное этими авторами уточнение означает больше, чем просто подчеркивание значимости понятия диссонанса. Оно указывает на очевидную мотивационно-психологическую функцию редукции диссонанса, Ибо допущение

обязательства *(commitment)* говорит о том, что уже образовалось намерение действовать, что мотивационная фаза взвешивания закончилась и началась волевая фаза. Теперь речь идет о том, чтобы достичь намеченной цели, не допустив ошибок по ходу действия. Поэтому редукция когнитивного диссонанса служит «контролю над действием». Она способствует отказу от повторного возвращения к фазе мотивации и содействует движению вперед, к достижению поставленной цели. Бекман и Ирле (Beckmann, Irle, 1985) реинтерпретировали в этом смысле целый ряд исследований когнитивного диссонанса. Мы вернемся к этому вопросу в главе 6, где мы будем говорить не о мотивационных, а о волевых процессах. Здесь же следует еще упомянуть о том, что настало, по-видимому, время по-новому, с «мотива-ционно-психологической» точки зрения осмыслить факты, относящиеся к так называемому когнитивному диссонансу: в том смысле, что свобода от когнитивных противоречий является мотивирующим фактором не ради себя самой, но скорее ради сохранения верности уже сформировавшимся намерениям, ради того, чтобы не помешать их осуществлению и не ошибиться в ходе их реализации.

Аронсон (Aronson, 1968), двигаясь примерно в том же направлении, в решающий момент отклонился от него, ограничив диссонанс личностно значимыми феноменами. Он связал их с устойчивыми ожиданиями, лишь тогда отражающимися на деятельности субъекта и приводящими к диссонансу, когда эта деятельность вступает в противоречие с представлением о себе, обманывая ожидания в позитивном или негативном смысле. Брэмел (Bramel, 1968) еще больше сузил эти рамки, признав в качестве условия порождения диссонанса лишь негативные отклонения от представления о себе. Он придал диссонансу статус специфической мотивации страха, а именно страха перед социальными последствиями, меньшей, чем хотелось бы или предполагалось, компетентности или нравственности субъекта.

Наконец, направленный на уточнение условий эксперимент Виклунда и Брема, (Wicklund, Brehm, 1976) позволил выдвинуть в качестве необходимого условия редукции диссонанса переживание личной ответственности за сосуществование неустойчивых когнитивных структур. Авторы пишут: «Недавние исследования... сделали достаточно очевидным тот факт, что редукция диссонанса, как мы ее себе представляем, имеет место, только если диссонансные элементы объединяются личной ответственностью переживающего диссонанс субъекта» (Wicklund, Brehm,
1976, p. 7). Тем самым Виклунд **и** Брем вновь расширили сферу применимости теории диссонанса по сравнению с ограничением этой сферы **представлениями** о себе
у Аронсопа. В целом развитие теории с 1962 (Brehm, Cohen) по 1976 г. (Wicklund, Brehm) шло в одном направлении. Решающим для переживания когнитивного диссонанса и его редукции считается приписывание себе субъектом причин несоответствии и принятие им ответственности за них.

Такая направленность развития теории привела исследования диссонанса к исследованиям атрибуции. Так, Нисбетт и Валинс (Nisbett, Valins, 1971) реинтер-претировалп с **позиций** теории атрибуции результаты исследований диссонанса, возникающего при недостаточной обоснованности. Они считали теорию атрибуции более совершенной по сравнению с теорией диссонанса, ибо она убедительно объясняет поведение и в случае достаточной его обоснованности (см. главу 14). Кроме того, исследования диссонанса пересеклись с исследованиями мотивации достижения, особенно после того, как последние стали осуществляться под влиянием теории атрибуции (см. главу 8). Однако, как **ни** странно, на сегодняшний день едва ли кто-то сделает **попытку** совместить в одном исследовании обе эти теории.

Восприятие субъектом самого себя; сыграло особую роль в исследованиях диссонанса еще и потому, что Бем (Bern, 1967, 1972) в своей так называемой теории сам о восприятия попытался показать избыточность постулирования когнитивных процессов редукции диссонанса. По мнению Бема, люди немного узнают о себе непосредственно через познавательные процессы; гораздо больше сведений они получают, наблюдая за собственной деятельностью. Например, если человек ловит себя на том, что делает нечто, чего раньше не делал или не сделал бы, он говорит о приятности пли важности совершаемого им. Именно таким путем, как правило, происходит изменение установок. Мы более подробно проанализируем теорию самовоелриятня Бема и ее «опровержение» как альтернативное объяснение редукции диссонанса в главе 13 при рассмотрении развития теории атрибуции и предшествовавших ей **концепций,**

Теории когнитивной оценки ситуации с точки зрения проблем психологии мотивации

Все рассмотренные теоретические подходы, утверждавшие важность когнитивного оценивания ситуации для последующего поведения, внесли свой вклад в разра-■ ботку проблем мотивации, хотя индивидуальные различия в рамках этих подходов и не учитывались. В контексте проблем мотива концепции когнитивного оценивания ситуации пока не разработаны и не проверены и предстают как исследования мотивации без мотива. Это, вероятно, и является основной причиной двойственного отношения (и сомнений) по поводу вклада теорий таких авторов, как Фестпн-**гер** и Хайдер, в психологию мотивации.

Например, Фестннгер, с одной стороны, утверждает:

«Когнитивный лпесонанс может рассматриваться как предварительное условие, направляющее активность па редукцию диссонанса, точно так же, как голод направляет активность на редукцию голода. Эта мотивация заметно отличается от той, с кото-рои психологи привыкли иметь дело, но, как мы увидим, она не менее сильна» (Festmger, 1957, p. 3).

С другой же стороны, он пишет:

«На поведение, установки и мнения людей влияет множество факторов, о которых теория диссонанса ничего не может сказать. Например, но исей этой книге ничего или почти ничего не говорится о мотивации. Диссонанс сам по себе, конечно, может рассматриваться как **мотивирующий** фактор, хотя существует много других мотивов, влияющих па людей, и мы обошли вопрос об отношениях между всеми остальными мотивациями и воздействием редукции диссонанса, хотя при определенных обстоятельствах эти отношения ясны... **Но здесь мне хочется** подчеркнуть, что я не занимался проблемами мотивации и что эти проблемы, в общем, не должны совпадать с теми проблемами, с которыми имеет дело теория диссонанса» (ibid., p. 276-277).

Хайдер говорит о своей теории баланса следующее:

«Ее следует понимать не как общую теорию мотивации, а как теорию, разрабатывающуюся главным образом в связи с межличностными отношениями» (Heider, I960, p. 166).

Из числа ситуационных детерминантов мотивации мы до сих пор уделяли очень мало внимания одному весьма **существенному** детерминанту, а именно социальному познанию, отражению целен деятельности и компетентности других

людей. В социальной ситуации мы не можем действовать, не приписывая постоянно нашим партнерам по деятельности (и себе самим) намерений, о которых мы делаем заключения на основании поведения. Этот круг вопросов будет рассмотрен при описании социальных мотивов аффилиации, власти (главы 11 **и** 12), помощи и агрессии (главы 9 и 10), а также в главе 14.

Заключение

В этой главе в исторической перспективе были рассмотрены исследования весьма разнородных ситуативных детерминантов деятельности. Их спектр охватывает обусловленные инструкцией детерминирующие тенденции, сиюминутные потребностные состояния и влечения, ситуационные конфликты и состояния активации, эмоции и когнитивные процессы оценки ситуации. Общей для всех относящихся к внутренней или внешней ситуации детерминантов является их интраиндивидуальная варьируемость и отсутствие связи с межнндивидуальными диспозиционными различиями. Разнообразие ситуационных переменных характерно для объяснения поведения со второго взгляда.

В контексте такого объяснения поведения большая часть рассмотренных теорий постепенно подошла к основной мотивационной проблеме, а именно к проблеме объяснения стремления к цели. При этом становилось все более ясным, что при решении данной проблемы необходимо опираться на два фундаментальных конструкта: ожидание и привлекательность.

В последующих главах мы проследим развитие этих идей главным образом на материале подходов Левина и Халла, а также Толмена, с самого начала осуществлявшего анализ целенаправленного поведения при помощи конструктов ожидания и привлекательности. Вместе с тем рассмотренные когнитивные подходы и их дальнейшие модификации способствовали выяснению условий проявления этих фундаментальных мотпвационных переменных. На этом мы остановимся в других главах, прежде всего в главах 13 и 14, которые посвящены развитию теории атрибуции, начало которой было положено в работах Хайдера.

ГЛАВА 5
Ожидание и привлекательность как детерминанты мотивации

Эта глава также посвящена мотивирующим деятельность ситуационным детерминантам. Общим для обсуждаемых здесь теорий является то, что они наделяют живое существо предвидением, способностью руководствоваться в своем поведении предвосхищаемой целью. Понятие «цель» играет центральную роль в объяснении поведения. Согласно этим теориям, наличная ситуация должна быть преобразована в некоторое будущее целевое состояние. В бихевиористских теориях научения и влечения целевые состояния называются подкреплением. Оно означает событие, которое определяет характер предшествующего поведения, например, в состоянии голода прием пищи сообщает предшествующему поведению характер действия, приводящего к еде.

Мотивация есть стремление к целевому состоянию, к подкреплению. Для возникновения стремления необходимы две предпосылки. Во-первых, должна существовать возможность предвосхищения наступления целевого состояния в соответствующем ожидании. Таким может быть ожидание целевого состояния, когда собственное поведение не принимается в расчет и не играет никакой роли (как, скажем, при классическом обусловливании, когда сигнал предвещает пищу), или ожидание собственных действий, приводящих к достижению целевого состояния. Первый случай есть ожидание по типу «ситуации и их следствия» (5—5*; см.: Bolles, 1972), второй — ожидание по типу «действия и их следствия» *(R*—5*). Ожидания можно различать также по тому, какие временные отрезки или какой объем последовательности действий они охватывают. Ожидания недоступны непосредственному внешнему наблюдению, их необходимо выявлять опосредованно, иными словами, они представляют собой гипотетический конструкт. Теории психологии мотивации различаются в зависимости от того, в какой степени в них учитывается роль ожиданий как гипотетических процессов и как эти ожидания контролируются в качестве результатов предыдущего научения.

Во-вторых, целевое состояние, поскольку оно служит подкреплением, должно обладать определенной ценностью для живого существа. Конкретные объекты или сооытия могут составлять цель действия, быть связанными с ней, способствовать или мешать ее достижению. В этих случаях они имеют позитивное или негативное отношение к целевому состоянию. Эти объекты или события (5*) обладают соответствующей позитивной или негативной привлекательностью: они привлекают живое существо или отталкивают его. Привлекательность приписывается всему, что обладает значением подкрепления, т. е. можно доказать зависимость предше-
ствующего поведения от этих событий. Как и ожидание, привлекательность — гипотетический конструкт, и теоретики мотивации в разной мере пользуются им, прежде всего по-разному рассматривая условия его возникновения. Привлекательность объектов или событий может быть выученной или врожденной (не связанном с опытом), может зависеть или не зависеть от сиюминутного состояния потребности. Для обозначения привлекательности того или иного объекта используются и другие понятия. Так, Левин говорит о валентности, или побудительности *(Aufforderungscharakter,* требовательном характере), вещей, Толмен — о «нужности цели» *(demand for the goal).*

В психологии мотивации исследователи с помощью теорий привлекательности стремятся как можно более непосредственно объяснить целенаправленность действий. Привлекательность воспринимаемых (или ожидаемых) объектов или событий — это то, что запускает действие и одновременно придает ему направленность. Привлекательность выполняет как функцию энергетизации действия, так и функцию управления, при этом она мотивирует деятельность, несмотря на промежутки во времени и пространстве. Согласно этим теориям, поведение является проак-тивным, поскольку оно вовлекается в борьбу за достижение ожидаемых целей благоприятными или неблагоприятными возможностями наличной ситуации. Управление деятельностью в таком случае обращено вперед, как если бы живое существо постоянно спрашивало себя, к чему приведут те или иные действия. Напротив, при объяснении, не учитывающем ни ожиданий, ни привлекательности, как, например, в случае теории подкрепления Халла (Hull, 1943), поведение, скорее, является реактивным. Неспецифическое влечение энергетизирует поведение, а управляется оно уже сложившимся фиксированным сочетанием «раздражитель—реакции-привычки». Привычки образуются ретроактивно, через обращенное в прошлое воздействие подкрепления, поскольку сила привычки зависит от частоты, размера и временной отдаленности подкрепления.

Это упрощенное описание должно лишь подчеркнуть особенность, в той или иной форме присущую всем теориям так называемой мотивации привлекательностью, независимо от того, опираются они, скорее, на ожидания типа *S—S** или *R—S**.

Положения теории привлекательности весьма близки представлениям психологии здравого смысла. В той или иной форме эти положения присутствовапи уже в теориях пионеров изучения мотивации, таких как Джеймс, Фрейд и Мак-Дауголл. Первой теорией мотивации, в которой идея привлекательности заняла центральное место и была систематически разработана, стала теория поля Левина. Ниже мы более подробно рассмотрим его взгляды. Эквивалентом понятия привлекательности у Левина является побудительность, или валентность. Влияние валентности на поведение Левин обосновал с помощью своей модели окружения, в которой валентность стала исходным пунктом сил психологического поля наличной ситуации, силой, определяющей интенсивность и направленность действий субъекта. В первую очередь Левин пытался уточнить условия различных проявлений валентности.

Толмен, как и Левин, разработал в качестве гипотетических конструктов своего «психологического бихевиоризма» объяснительные понятия ожидания *(expectancy)* и привлекательности *(demand for the goal).* Его представления оказали более

заметное влияние на современников, поскольку они лучше вписывались в типичные для
того периода **экспериментальные** схемы исследований. В качестве одного из видов когнитивных промежуточных переменных гипотетические конструкты Толмена играют **роль посредников** между особенностями ситуации и **вытекающим** из них
поведен нем. Толмен считал, что постулируемое теорией научен ня образование жестки х и pi i вычск не позволяет объяснить гибкость целенаправленного поведения. Как мы увидим, Толмепу вопреки господствовавшим взглядам удалось (в особенности па основе данных по так называемому латентному научению) по-новому разграничить области научения и мотивации (исполнения). Подкрепление Толмен относил к явлениям мотивации. Оно влияет не на научение как таковое, а на нс-1 юл йен не выученного, поскольку ожидание результата придает ему определенную
привлекательность.

Данные Толмена были восприняты представителями теории подкрепления — Халлом и его учениками — как вызов, что привело к иостепенному'преобразова-нию теории подкрепления в теорию мотивации привлекательностью. Прежде всего **преобразования** затронули работы Спенса (Spence, 1956), но еще более очевидными они стали в трудах Маурера (Mowrer, 1960), который объяснял с помощью привлекательности все то, что до тех пор толковалось с помощью понятия влечения. В этих изменениях в пользу представлений теории прив.искательности значительную роль сыграл гипотетический механизм, который Халл использовал еще в начале 30-х гг. (т. е. до построения своей теории подкрепления, описанной в вышедших в 1943 г. «Принципах поведения»). Стремясь найти место процессам, подобным ожиданию, в схемах «раздражитель—реакция», он постулировал существование частичных антиципирующих целевых реакций.

С пересмотром основ объяснения поведения в пользу положений теории привлекательности все чаще вставал следующий вопрос: не является ли подкрепление реакций ненужным или совершенно недостаточным объяснением оперантного научения? Не следует ли понимать проявляющееся в поведении влияние подкрепления как мотивациопнын эффект привлекательности, вместо того чтобы рассматривать его как ассоциативный процесс, связывающий раздражитель и реакцию? Последняя позиция была принята такими известными теоретиками научения и мотивации, как Уолкер (Walker, 1969), Боллс (Bolles, 1972) и Биндра (Bindra, 1974). Толмен в ходе дальнейшего развития своей теории говорил, что выучиваются не сочетания «раздражитель-реакция», а ожидания смежности. Согласно Боллсу, существует два основных типа ожиданий смежности: ситуация-следствия (5—5*) и реакция—следствия (*R*—5*). Отсюда вытекает простая когнитивная модель мотивации: вероятность реакции возрастает с увеличением силы *S*—*S** и *R*—5*, а также с увеличением ценности *S**.

С 1940-1950-х гг. теоретические модели ожидания и привлекательности уже разрабатываются вне психологической теории научения. Имеются в виду так называемые теории «ожидаемой ценности». Они были призваны объяснить поведение при принятии решения в ситуации выбора, будь то ставки в азартных играх, покупка (von Neumann, Morgenstern, 1944; Edwards, 1954) или формирование уровня притязаний в заданиях разной степени сложности (Escalona, 1940; Festinger, 1942b; Atkinson, 1957.). Основная идея теорий «ожидаемой ценности» состоит в том, что при необходимости выбора между несколькими альтернативами действия
предпочтение отдается той, у которой оказывается максимальным произведение величины ценности достигаемого результата (привлекательность) на вероятность его достижения (ожидание). Иными словами, при учете ее достижимости преобладает цель с наибольшей привлекательностью. Теории «ожидаемой ценности» составляют важную основу современных исследований мотивации. В первую очередь это относится к модели выбора риска, сформулированной в русле исследований мотивации достижения. Она связывает переменные индивида и ситуации и является в силу этого моделью объяснения поведения с третьего взгляда. Вариантом теорий «ожидаемой ценности» является теория пнетрументальности Вру-ма (Vroom, 1964). Она учитывает инструментальность результата действия относительно его последствий независимо от того, действительно ли субъект'стремился к ним или же он вынужден лишь мириться с ними.

Теория поля Левина

Теория поля Левина стала новым серьезным шагом в объяснении поведения. Согласно этой теории, протекание действий целиком сводится к конкретной совокупности условий существующего в данный момент поля. Понятие поля охватывает факторы как внешней (окружение), так и внутренней (субъект) ситуации. Даже при поверхностном рассмотрении этот подход резко отличается от всех теорий, сводящих поведение к личностным диспозициям и индивидуальным различиям в них. Теория поля — один из ярких примеров объяснения поведения со второго взгляда. Кроме того, с ее помощью исследователи пытаются не только выявить все условия, значимые для определения поведения и характеризующие как наличную ситуацию, так и состояние субъекта, но и описать их динамические взаимоотношения.

Л евиновская теория поля отличается от уже рассматривавшихся теорий научения и влечения по трем пунктам, которые совпадают с тремя из шести характеристик, данных Левином своей теории (Lewin, 1942). Согласно первой из них, при анализе поведения нужно исходить из целостной ситуации. Таким образом, в объяснение включается более широкий круг явлений, чем объединения отдельных элементов типа раздражителей и реакций. Совокупную ситуацию следует реконструировать так, как она представляется субъекту. Это означает (вторая характеристика), что объяснение должно быть психологичным. Детерминанты поведения независимо от локализации в окружении или субъекте должны пониматься психологически, а не физикалистски. Поэтому к

основным объектам причинно-следственного анализа относятся, например, не раздражители, как их пытается определить бихевнорист, а воспринимаемые субъектом особенности окружения, которые предоставляют ему различные возможности для действия. При этом психологическому анализу подлежит не только феноменально данное действующему субъекту в нем самом и окружении, но нечто и не представленное в переживании, но тем не менее, влияющее на поведение. Третья характеристика теории Левина состоит в следующем: простых связей в смысле ассоциации «стимул-реакция» для объяснения поведения недостаточно. Согласно Левину, в основе всякого поведения лежат определенные силы. Этот динамический аспект объяснения поведения выходит за рамки допущения об общих и специфических влечениях.

Три оставшиеся характеристики теории поля в основном совпадают с современными ей подходами к **экспериментальному** анализу поведения — теориями научения и влечения. Четвертая характеристика связана с конструктивным методом. Простая **классификация** наблюдаемых феноменов не идет дальше уровня описания и может стать причиной неверного объяснения, поскольку внешне одинаковое поведение не обязательно связано с одними и теми же причинами. Необходимо выработать общие понятия и использовать их как конструктивные элементы, сочетание которых позволяло бы объяснить каждый конкретный случай.

В рамках пятой характеристики поведение рассматривается как функция существующего в данный момент поля. На поведение влияет только то, что действует здесь и теперь: будущие и прошлые события сами по себе не могут определять поведение, они действенны лишь как нечто актуально припоминаемое или предвосхищаемое. Такие прошлые события, как научение, могут внести свой вклад в структуру существующего в данный момент поля (в той мере, в какой они влияют на актуальные состояния субъекта и его окружения). Но, подчеркивает Левин, нельзя без проверки (как это, например, часто делается в психоанализе) выводить наличное поведение из более ранних событий. Левин скептически относился к таким диспозипиональным переменным, как интеллект или инстинкт, видя в них лишь отражение традиционного исторического (т. е. основанного на сведении к прошлым событиям) приема объяснения.

Наконец, в-шестых, психологические ситуации должны по возможности представляться в математической форме, которая облегчает их «научную обработку» **и** позволяет «использовать логически неопровержимый и одновременно соответствующий конструктивным методам язык» (Lewin, 1942). Математическое представление данных не обязательно носит количественный характер, оно может иметь и качественную природу, как в геометрии. В своей теории поля Левин широко пользуется понятиями топологии, одного из разделов геометрии, рассматривающего соседство областей, а не расстояния и направления. В число основных понятий его теории входит, кроме того, понятие вектора, задаваемого тремя переменными: величиной, направлением **и** исходной точкой.

Мы не будем подробно рассматривать взгляды Левина на принципы построения научного знания — об их важности и в то же время противоречивости свидетельствуют разбираемые ниже модели. Левин (Lewin, 1931a, Ь, 1935) стремился в психологическом объяснении поведения преодолеть аристотелевский тип мышления, т. е. отказаться от классификации внешних наблюдаемых характеристик, и утвердить галилеевский метод, т. е. осуществить анализ условий протекания явлений и свести их к основным объяснительным конструктам. Такими конструктами должны были стать понятия общей динамики, которые использовались в по-слегалилеевской физике, например: напряжение, сила, поле (по аналогии с электромагнитным **и** гравитационным полями).

Еще более значительным для исследования мотивации было требование Левина анализировать ситуацию в целом. Результатом этого требования стало знаменитое уравнение поведения (Lewin, 1946a), согласно которому поведение (V) есть Функция личностных факторов *(P)* и факторов окружения *(II): V = f(P,U).* Это программное требование характеризует теорию Левина как объяснение поведения с третьего взгляда. По сути дела, оно открывает путь для учета двустороннего влияния личностных и ситуационных факторов. Правда, в теории поля это требование последовательно не проводится, поскольку в ней диспозпциональные, личностные факторы растворялись в возникающих здесь **и** теперь функциональных переменных. Пренебрежение индивидуальными различиями мотивационных переменных связано с уже упоминавшимся скептическим отношением к «историческому» способу рассмотрения, хотя Левин в принципе не отрицал его возможности. Подкрепление событиями истории жизни индивида не противоречит представлению о поведении как функции существующего в данный момент и предструктурированного соответственно личностным характеристикам поля.

Для объяснения поведения Левин разработал две отчасти дополняющие друг друга модели: личности и окружения. Эти модели имеют дело с различными проблемами **и** совпадают лишь в том, что обе оставляют без внимания проблему мотивов. Модель окружения связана с проблемой мотивации, модель личности — с про-блемой воли, хотя, как мы увидим в следующей главе, Левин и пытался свести проблему воли к проблеме мотивации. Структурными компонентами этих моделей являются соседствующие, отграниченные друг от друга области. Несмотря на это сходство, структурные области, как это станет ясно впоследствии, в каждой из моделей имеют разное значение, которое определяется прежде всего динамическими компонентами обеих моделей. Модель личности оперирует энергиями и напряжениями, т. е. скалярными величинами. Модель окружения имеет дело с силами и целенаправленным поведением (в сфере действия соответствует локомоцням), т. е. векторными величинами. В конечном счете обе теоретические схемы базируются на представлении гомеостатнческой регуляции: создавшаяся ситуация стремится к состоянию равновесия между различными областями пространственного распределения напряжений, или сил. При этом регулирующим принципом является не уменьшение напряжения, а его уравновешивание по отношению к более общей системе или полю в целом (см.:

Lewin, 1926a, S. 323 и далее).

Модель личности

Исходным моментом при создании Левином психологической теории мотивации стал его спор с Ахом. Левин (Lewin, 1922) пытался показать, что детерминирующая тенденция не просто объясняет частную группу феноменов, отличающихся от образования ассоциаций, как полагал Ах (Ach, 1919), но и служит динамической предпосылкой любого поведения. Чтобы выученное проявилось в поведении, недостаточно образования в результате научения устойчивого сочетания «раздражитель-реакция». За поведением всегда должны стоять какие-то актуально действующие силы. На первом плане для Левина стоял вопрос энергетизации. В данном случае подразумевалась не проблема энергетического обеспечения текущих когнитивных и моторных действий, а, скорее, проблема центрального управления поведением, точнее, того, какая из возможных в данной ситуации тенденций действия возобладает и начнет определять поведение. Таким образом, перед нами стояла проблема не мотива и не мотивации, а воли.

Эту проблему Левин **(Lewin,** 1936) пытался если не решить, то представить с помощью модели меняющихся состояний напряжения в различных областях структуры личности. Как видно из рис. 5.1, личность представляет собой систему, состоящую из многочисленных не пересекающихся друг с другом областей. Каждая область соответствует определенной цели действия, будь то устойчивое стремление, которое можно обозначить как потребность (мотив), или же сиюминутное желание. Отдельные области в зависимости от степени близости имеют разную степень сходства. Две области являются максимально похожими, если они имеют общую границу.

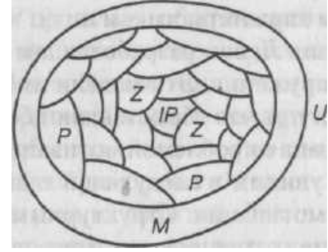


Рис. 5.1. Модель личности. *М* - сенсомоторная пограничная зона, выполняющая роль посредника между окружающим миром *{U]* и внутриличностными областями *[IP).* Внутриличностные области подразделяются на центральные (Z) и периферические *{£)* (Lewin, 1936, S. 177)

По своему местоположению области делятся на центральные и периферические. Первые граничат с большим количеством областей, чем вторые. Числом пограничных областей определяется «близость к Я», личностная значимость целей действия или представленных этими областями активностей, а также их влияние на другие цели и активности. Области также различаются своим внутренним и внешним положением, определяемым степенью соседства (т. е. возможностью доступа) с пограничной зоной, окружающей все области структуры личности. Сама пограничная зона выполняет функции восприятия и исполнения, т. е. выступает посредником между индивидом и окружением: с одной стороны, восприятие несет информацию об окружающем мире, а с другой — моторное исполнение обеспечивает воздействие личности на окружение (сюда относится не только такая сравнительно грубая моторика, как локомоции, но и речь, а также мимика).

Напряженные системы в модели личности

В целом модель личности представляет собой чистую структуру областей с отношениями соседства и функциями опосредования внутреннего и внешнего. Следует упомянуть еще одну структурную особенность — состояние границы. Она может обладать различной прочностью и, будучи проницаемой, обеспечивать связь между соседними областями. С этой структурной особенностью границ областей связан динамический компонент модели личности. Для его обозначения Левин ввел понятие напряжения. Отдельные области структуры личности могут различаться по состоянию напряжения. Напряжение областей можно представить себе

на примере сосудов, наполненных находящейся под различным давлением жидкостью. Область с повышенным по сравнению с другими областями напряжением Левин обозначает как «напряженную систему». Для такой системы характерна тенденция к уравновешиванию напряжения с соседними областями. Последнее может осуществиться двумя путями. Во-первых, напряженная система, представляющая производимое действие, разряжается, если находит доступ к пограничной зоне сенсомоторной активности, т. е. она начинает определять поведение, продолжающееся до тех пор, пока не достигается цель действия. Во-вторых, если система не находит такого доступа, то ее силы воздействуют на собственные границы. В таком случае уравновешивание напряжения достигается путем диффузии, которая зависит от прочности границ с соседними областями и от временного фактора.

Оба вида уравновешивания напряжения представляют собой физикалистскую метафору. Они сыграли большую эвристическую роль при анализе ряда феноменов поведения, который предприняли ученики Левина в ставших классическими экспериментах по «психологии действий и аффектов». Первый вид уравновешивания напряжения через исполнение позволяет объяснить, какое действие начнется после окончания предшествующего или какое будет возобновлено после прерывания. Классическим в этом отношении является так называемый эффект Зейгарник. Ученица Левина Блюма Зейгарник (Zeigarnik, 1927) установила, что прерванные действия удерживаются в памяти лучше завершенных. Второй вид уравновешивания напряжения через диффузию позволяет объяснить столь различные феномены, как удовлетворение потребности замещающей деятельностью

(Lewin, 1932; bissner, 1933; Mahler, 1933; Henle, 1944), а также роль утомления, эмоций гнева (Dembo, 1931) и выхода в ирреальный план действий (Brown, 1933) при разрядке напряженной системы. Состояния утомления, эмоционального возбуждения и ирреальность действия понимаются при этом как условия, уменьшающие прочность границ областей, а следовательно, увеличивающие их проницаемость.

Структура виутриличностных областей не задается раз и навсегда. По мере индивидуального развития и накопления опыта она дифференцируется и может переструктурироваться. Каждая актуальная цель действия представлена в этой структуре собственной областью. Как отмечает Левин в своем основополагающем труде «Намерение, воля и потребность» (Lewin, 1926b), цели действия очень часто представляют собой «квазипотребности», т. е. производные потребности. Квазипотребности имеют преходящий характер. Они часто возникают из намерения, например, опустить в почтовый ящик письмо другу. Намерение образует напряженную систему, которая разряжается и исчезает только после достижения цели действия.

Квазипотребности могут, однако, образовываться и без акта намерения, как подлежащие исполнению виды деятельности, служащие необходимыми промежуточными ступенями к достижению целей действия и связанные с «истинными», т. е. более общими и устойчивыми, потребностями. Например, указания экспериментатора, как правило, воспринимаются и осуществляются без наличия предварительного намерения. Возникает квазнпотребность выполнить заданную деятельность, которая по сути не отличается от действия, предпринимаемого по собственной инициативе. В обоих случаях можно видеть, что деятельность после ее прерывания вновь спон-
тайно возобновляется (см.: Ovsiankina, 1928). Определяющим моментом для силы квазипотребности (или соответствующей ей напряженной системы) является не наличие или интенсивность намерения, а степень связи квазипотребности с истинны-ми потребностями (которые в нашей системе понятий имеют статус мотивов), так сказать, степень «насыщенности» ими. Левин пишет по этому поводу:

«Намерение опустить в почтовый ящик письмо, посетить приятеля или в качество испытуемого заучить ряд бессмысленных слогов возникает, когда соответствующие действию события представляют собой **относительно** замкнутое целое, стоящие за ним силы не определяются чем-то посторонним, а вытекают из более общих потребностей: из желания выполнить свои **профессиональные** обязанности, продвинуться вперед в обучении или продемонстрировать свои дружеские чувства знакомому. Действенность намерения в основном зависит не от интенсивности акта намерения, а (отвлекаясь от других факторов) от силы **и** жизненной важности (или, точнее, глубины укорененности) истинной потребности/которая лежит в основе квазипотребности* (Lewin, 1926b, S. 369-370).

Как мы увидим при рассмотрении модели окружения, наличие напряженной системы, будь то потребность или квазипотребность, сопровождается специфическими изменениями восприятия окружения. Объекты, которые могут служить для разрядки или удовлетворения потребностей, приобретают так называемую побудительность, валентность, что и выделяет их из окружения, приводит в движение целенаправленное поисковое поведение. Если, например, человек собирается опустить письмо в ящик, то в незнакомом месте почтовый ящик, казалось бы, сам бросается ему в глаза, хотя человек и не ищет его осознанно. Сила валентности зависит от степени напряжения системы. Эта зависимость выступает как единственная связь между двумя — как мы увидим — разными по своей сути моделями.

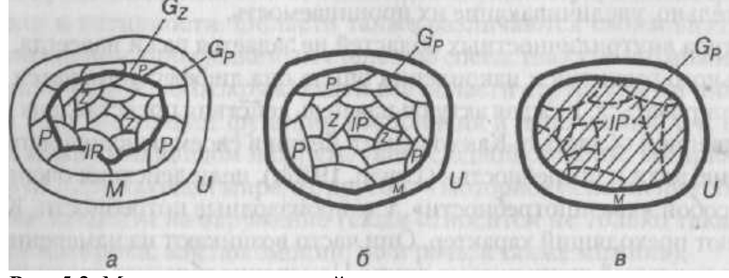


Рис. 5.2. Модели трех состояний одного и того же индивида:
а) при отсутствии побуждения периферические зоны *p* внутриличностных областей *IP* легко доступны воздействию окружающего мира *U,* а центральные зоны Z, напротив, доступны в значительно меньшей степени, на что указывает разная прочность границ центральных и периферических областей *Gz,* с одной стороны, и внутриличностных областей и сенсомоторной пограничной зоны *Gp* - с другой; внутриличностные области *IP* относительно свободно воздействуют на сенсомоторную пограничную зону *Ы, б]* под давлением, которому противостоит самообладание, периферийные зоны *Р*внутриличностных областей не столь доступны, как в случае (а), внешним воздействиям, периферийные *{Р)* и центральные (Z) зоны связаны теснее, коммуникации между /Ри Мзатруднены; *в)* при крайне высоком напряжении возможна унификация (примитивизация, «регресс») внутриличностных областей /P(Lewin, 1936, S. 181)

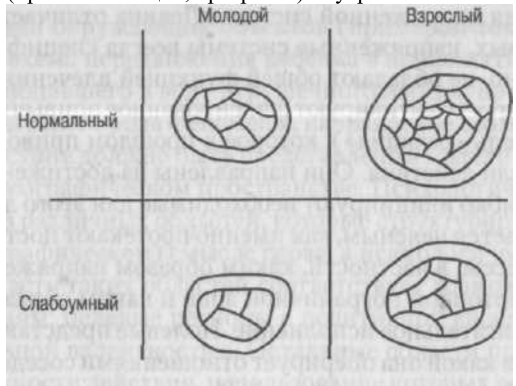


Рис. 5.3. Разные фазы развития нормального и слабоумного индивидов. По сравнению со слабоумными у нормальных по мере развития сильнее дифференцируются (растет число) внутриличностные области и становятся менее выраженными границы между ними (Lewin, 1935, S. 210)

Гибкость **и** широта применения модели личности в значительной мере определяются ее структурными компонентами. Модель оперирует вариантами взаимного расположения внутриличностных областей, прочностью их границ и, наконец, положением границ повышенной прочности. Рисунок 5.2 поясняет сказанное. На нем представлены три различных динамических состояния одного **и** того же индивида, а именно: *а)* при отсутствии побуждения, *б)* под давлением, которому противостоит самообладание, и *в)* при крайне высоком напряжении. Для каждого состояния можно вывести различные способы поведения, например недифференцированный аффективный прорыв в случае состояния *в,*

В теории поля недостаточно учитываются индивидуальные различия, чтобы с ее помощью можно было перейти на уровень объяснения поведения с третьего взгляда, т. е. специально проследить взаимодействие-индивидуальных различий диспозиций и ситуационных факторов. Тем не менее попытки описать с помощью модели личности индивидуальные различия через разное «состояние материала» все же предпринимались. Имеются в виду разные уровни развития личности, представленные, с одной стороны, степенью дифференцированности (числом) внутриличностных областей, а с другой — разной степенью их отграпичешюсти (прочностью границ). Сам Левин (Lewin, 1935, глава 7) описал в этой модели с помощью обеих особенностей «состояния материала» различие между нормальными и слабоумными индивидами. У слабоумных границы между внутриличностными областями являются более четкими, и этих областей у них меньше, чем у нормальных индивидов. На рис. 5.3 представлены модели, отражающие различия в интеллекте и развитии нормальных и слабоумных индивидов.

Так выглядит модель личности. Ее динамический компонент — не силы **и** направления, а состояния напряжения — соответствует «психогидравлическим» моделям Фрейда (Freud, 1895,1915) и Лоренца (Lorenz, 1950). Во всех трех моделях действует одна и та же аналогия: накапливающаяся в емкости жидкость, повышая давление (как в паровом котле), стремится к выравниванию сил, к «оттоку». От теории влечения Халла концепция напряженной системы Левина отличается двумя важными моментами. Во-первых, напряженные системы всегда специфичны относительно цели и, следовательно, не обладают общей функцией влечения; во-вторых, напряженные системы не просто активируют фиксированное привычное выполнение (сочетание «раздражитель—реакция»), которое в прошлом приводило к достижению соответствующей цели действия. Они направлены на достижение цели и в зависимости от ситуации гибко инициируют необходимые для этого действия.

Тем не менее остается неясным, как именно протекают постулированные моделью личности процессы, в частности, каким образом напряженная система находит доступ к сенсомоторнои пограничной зоне и каким образом осуществляется предусмотренное двигательное исполнение. Полевые представления реализованы в теории в той мере, в какой она оперирует отношениями соседства, взаимного расположения и новообразованием областей. К этим идеям присоединяется, скорее, техническое представление о прочности границ областей, т. е. их проницаемости для состояний напряжения. Однако окружающий мир (хотя Левин указывает, что этот мир находится по ту сторону пограничной сенсомоторнои зоны) в модели личности никак не представлен. Взаимодействие с ним в модели только предполагается. Таким образом, личность оказывается заключенной в оболочку, а созданная Левином модель не удовлетворяет его же требованию анализировать совокупную ситуацию. В модели не нашлось места связывающим субъекта с окружающим миром мотивирующим ожиданиям и привлекательности самих объектов (побудительности, валентности). Чтобы ввести эти компоненты в свою теорию, Левин создал модель окружения.

Несмотря на свою ограниченность, модель личности инициировала ряд важных экспериментов. Поскольку речь в них идет не о мотивационных проблемах, а о волевых, мы рассмотрим важнейшие из этих экспериментов — прежде всего эффект последействия незаконченных действий — в следующей главе.

Модель окружения

Левин давно стремился выявить психологическую структуру окружающей среды как пространства действия. Ему удалось установить примечательные различия между психологической и географической структурой мира, особенно если последняя описывается в евклидовой системе координат. Наблюдения такого рода Левин провел еще находясь на фронте, во время Первой мировой войны. Они описа-ныв его первой психологической работе «Военный ландшафт» (Lewin, 1917b). Представления о протяженности отрезков пути в аналогичных участках ландшафта на фронте по сравнению с тылом полностью меняются. Если требуется достичь близлежащего места, то на фронте непреодолимыми препятствиями могут оказаться все легко преодолимые и ведущие непосредственно к цели участки, если они не скрыты от наблюдения противника. В условиях возможного вмешательства неприятеля петляющая и укрытая от посторонних глаз тропинка психологически становится наикратчайшим путем к цели, даже если с географической точки зрения она является окольной дорогой (психологически она так не воспринимается). Позднее Левин часто снимал на пленку поведение детей в свободной ситуации, например на игровой площадке, а потом анализировал психологическое пространство передвижения детей среди окружающих объектов (примером тому служит представленная на рис. 4.11 схема передвижения ребенка в конфликтной ситуации: он хочет вернуть своего попавшего в воду игрушечного лебедя, но боится волн).

Чтобы учитывать такого рода феномены, направление возможного или реально происходящего действия должно быть представлено в модели окружения в психологическом, а не в географическом пространстве. Психологическое пространство, или поле, состоит из различных областей, которые структурируют не пространство в собственном (географическом) смысле слова, а психологически возможные действия и события.

Часть таких областей соответствует возможным позитивным и негативным событиям: целевые регионы с позитивной валентностью и регионы опасности с негативной валентностью. Остальные области представляют инструментальные возможности действия, использование которых приближает к целевому региону или отдаляет от региона опасности. Они имеют, таким образом, значение средства действия. В одной из областей модели окружения находится сам субъект, представляемый точкой или кружком. Чтобы достичь целевого региона с позитивной валентностью, субъект должен одну за другой «перебрать» все области, лежащие между ним и целевым объектом, преодолеть их в действии. Если, например, кто-то хочет купить автомобиль и самостоятельно им управлять, он должен получить водительские права, накопить деньги, явиться в место продажи автомо • билей, обратиться к продавцу и т. д.

Модель окружения не столько объясняет, сколько описывает ведущие к достижению искомой цели или позволяющие избежать нежелательных событий возможные действия, какими они представляются субъекту в данной жизненной ситуации. Таким образом, эта модель позволяет описать когнитивную репрезентацию соотношений средств и цели, которые субъект структурирует, исходя из своих возможных действий и их результатов. Другими словами, речь идет о мотивирующих ожиданиях как структурном компоненте модели окружения.

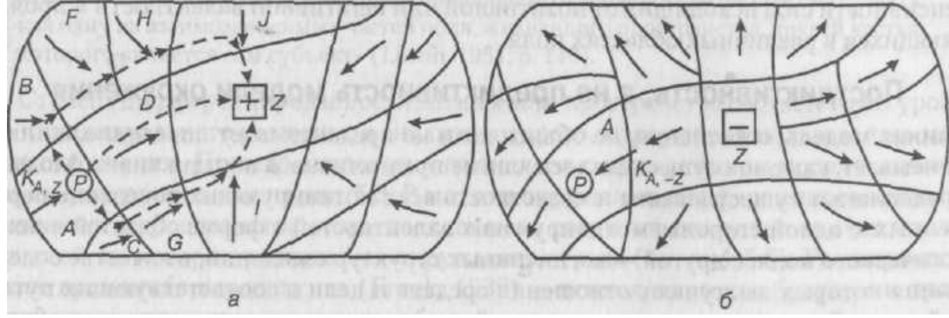


Рис. 5.4. Модель окружения, представленного в виде поля позитивных и негативных сил. В позитивном поле *(а)* все силы направлены на объект цели Z. Действующая на личность сила *К* соответствует позитивной побудительности (валентности), если личность находится в области Д а цель - в области Z. Чтобы попасть в область цели Z, имеются три возможных пути, каждый из которых предполагает прохождение разного числа промежуточных областей (действий): *A-D-Z; A-C-G-l-Z; A-B-F-H-J-Z.* В негативном поле *[6]* асе силы направлены от области Z. Действующая на личность в области *А* сила /(^соответствует негативной побудительности Z

Динамическим компонентом модели окружения является поле сил, центр которого может лежать, как это изображено на рис. 5.4, в областях с позитивной или негативной валентностью. На субъекта воздействуют силы определенной интенсивности, и их результирующий вектор определяет направление и силу его психических локомоций. Если же в противоположном направлении действуют силы приблизительно такой же интенсивности, возникает конфликт. Направление означает при этом последовательность отдельных целевых действий. Часто действие разными путями ведет к одной и той же цели, психологическое направление в этом случае остается неизменным; имеет место эквифинальность целенаправленного поведения. Очевидно, модель окружения была сконструирована в основном для решения проблем мотивации, описания путей достижения или избегания.

Понятия топологии, первоначально использовавшиеся Левином, не вполне удовлетворяли его, поскольку с их помощью можно было оперировать лишь отношениями смежности, но не направлениями. Он попытался усовершенствовать их (Lewin, 1934), обратившись к «годологическим» (от греческого слова *«hodos»* — «путь») понятиям: пути действий представлялись как связи между областью, в которой в данный момент находится субъект, и областью цели. На рис. 5.4, *а* показаны три различных пути достижения цели. Левин допускает, что среди возможных вариантов обычно существует своего рода «лучший» путь, которому отдается предпочтение, так как он требует пересечения наименьшего числа областей, т. е. представляется «кратчайшим». Краткость, или минимальность, психологического расстояния зависит не только от числа промежуточных областей. Пример с военным ландшафтом показывает, что независимо от числа областей минимальность может определяться степенью сложности прохождения отдельных областей, мерой необходимых усилий или размером грозящей опасности. В топологии не представлены ни направления, ни расстояния. Несмотря на все усилия Левина (Lewin, 1936,1938, 1946а), вопрос о том, как можно определить и представить психологическое расстояние, остался нерешенным. Не разрешен он и до сих пор, хотя ответ на него (мы в этом еще убедимся) является важнейшей предпосылкой для определения интенсивности сил, исходящих от позитивной или негативной валентности и проявляющихся в различных областях поля.

Постдиктивность, а не предиктивность модели окружения

Данная модель, собственно, не объясняет и не предсказывает поведение, а лишь описывает, как оно осуществлялось: она не предиктивна, а постдиктивна. Модель предполагает существование и известность всех мотивирующих поведение переменных: с одной стороны, мотивирующих валентностей в форме областей психологического поля, с другой — когнитивных структур ожиданий, в качестве содержания которых выступают отношения средств и цели в соответствующих путях действия. Эти переменные в модели представлены в виде соседствующих областей и проходящих через них путей. Эвристическая плодотворность модели окружения определяется если не объяснением, то анализом условий поведения в относительно свободной ситуации.

Представленные в модели данные позволяют проследить и вывести важные факторы в совокупном психологическом (т. е. задействованном в поведении) поле, такие как силы, препятствия, пути действия, близость к области цели. Примерами тому являются анализ ситуации поощрения
И наказания (Lewin, 1931,a) и типология конфликта (Lewin, 1938; см. также главу 4), а также воспроизведенная в табл. 5.1 простая таксономия направленности поведения. Как видно из таблицы, сочетание стремления или избегания (в зависимости от знака валентности) и особенностей локализации личности (в области валентности или в одной из соседних областей психологического поля) дает четыре основных типа направленности поведения.

Таксономия направленности поведения

Таблица 5.1

Локализация личности в поле	Характер поведения	
	Стремление	Избегание
Внутри области валентности *(A)*	*(A, A)* консумматорный	*(A, -A)* бегство
Вис области валентности *(B* или *C, D...)*	*(B, A)* инструментальный	*(B,-A)* уклонение

Можно привести примеры применения модели окружения при решении очень широкого круга проблем, таких как принятие решения при покупке продуктов питания (см.: Cartwright, Festinger, 1943; Lewin, 1943), социально-психологическое положение подростков (Lewin, 1939), групповое поведение в зависимости от стиля руководства (Lippitt, 1940), групповая динамика (Lewin, 1946b), групповые решения (Lewin, 1947), экологическая ситуация больших и малых школ и ее влияние на активность учеников (Barker, Gump, 1964) и многие другие. В отличие от модели личности модель окружения не стала источником экспериментов в узком смысле. Причину, видимо, надо искать в том, что она предполагает наличие довольно свободной ситуации, условия которой не поддаются строгому контролю, как того требует эксперимент.
Представленная в модели окружения психологическая ситуация есть, согласно Левину, жизненное пространство субъекта. Левин так характеризует это пространство:
«Психологическое окружение в функциональном отношении следует рассматривать, как одну из взаимозависимых частей поля, жизненного пространства, другой частью которого является сам субъект» (Lewin, 1951, p. 140).
Степень дифференцированное™ жизненного пространства соответствует уровню индивидуального развития, в анализе которого остроумно использовалась модель окружения. Пример аналогичного анализа с применением модели личности мы уже приводили на рис. 5.3. В модели окружения дифференцированность жизненного пространства возрастает по мере развития не только за счет числа областей, на которые распадается окружающая среда (см. рис. 5.5). Расширяется также временная перспектива (Frank, 1939) — психологическое будущее и прошлое, предвосхищение грядущих событий и воспоминание о прошедших.
Кроме того, в модели учитывается и то (Brown, 1933), насколько дифференцируются в когнитивной репрезентации жизненного пространства реальный и ирреальный планы действия. Состояние «материала» отдельных областей в плане ирреального, воображаемого, определялось как более «текучее», чем в плане реального, Уточненное благодаря введению понятий временной перспективы и степени реальности представление о жизненном пространстве стало исходным пунктом при анализе
многих психологических феноменов, например так называемой детской лжи, снов, фантазий и игры (Sliosberg, 1934), продуктивности, креативности и способности к планированию (Barker, Dembo, Lewin, 1941), желаний, надежд, вины и раскаяния.

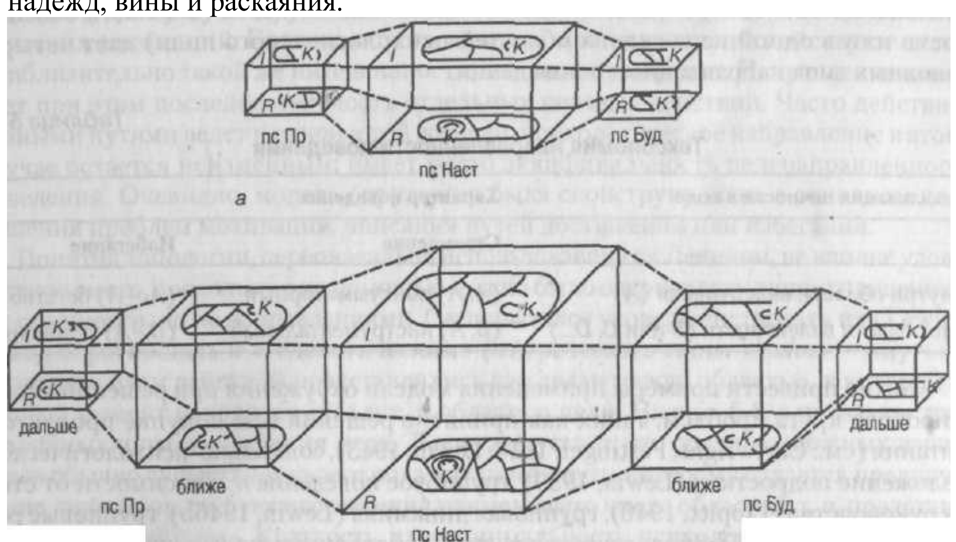


Рис. 5.5. Дифференциация жизненного пространства на разных уровнях индивидуального развития, при которой учитывается временная перспектива (настоящее, прошлое, будущее} и двойственность реальности (реальное и ирреальное), а) - жизненное пространство маленького ребенка, *б)* - ребенка более старшего возраста. Пространство последнего более дифференцировано в трех отношениях; по числу областей окружающего мира, диапазону временной перспективы и разграничению плоскостей реального и ирреального (Lewin, 1946b, S. 798). *К*- ребенок, *R*~ план реального, *1*~ план ирреального, пс Пр -

психологическое прошлое, пс Наст - психологическое настоящее, пс Буд - психологическое будущее

Отношения между двумя моделями

При создании модели окружения Левин столкнулся со сложными вопросами теории познания, прежде всего с вопросом о том, как должна решаться в этом случае психофизическая проблема. Ведь мы сами и окружающий нас мир даны нам лишь феноменально и мы должны взаимодействовать между собой, опираясь только на это. Однако независимо от переживаемого нами существует реальный, т. е. непсихологический, физический мир (в том числе и наше собственное тело). События в этом мире подчинены не психологическим, а физическим законам. Через собственные действия мы можем влиять на физический мир, а он постоянно воздействует на феноменально данный психологический мир, например на восприятие. Вопрос о том, где осуществляется переход от одного мира, к другому, затрагивает важнейшие аспекты психофизической проблемы. В своей модели Левин представлял непсихологический мир начинающимся в так называемых краевых точках жизненного пространства и обозначал их как «чужую оболочку». Как показывает рис. 5.6, к этой области относятся, по Левину, все так называемые «факты, которые не подчиняются психологическим законам», физические и социальные явления (примером социальных могут служить законы, действующие в той или иной стране).

Рис. 5.6. Жизненное пространство субъекта (Р), в краевых точках которого начинается «чужая оболочка» не подчиняющихся психологическим законам фактов (Lewin, 1936, S. 73)

Вместе с тем Левин (Lewin, 1936) утверждал, что жизненное пространство складывается из психобиологических явлений. Это утверждение было высказано для того, чтобы выйти за рамки данного в сознании (феноменально), избежать феноменологической ограниченности и возможного упрека в том, что модель жизненного пространства носит чисто менталистский характер и в конечном счете строится только на данных интроспекции. Поэтому Левин подчеркивает, что в модели жизненного пространства учитываются все влияющие на поведение факторы и определяющие его закономерности независимо от того, переживаем мы их или нет. Но отнесение жизненного пространства к явлениям психобиологического порядка оказалось лишь терминологическим обходом психофизической дилеммы (см.: Graefe, 1961).

Еще более очевидно эти трудности проявились при попытках соотнести между собой модели личности и окружения. В этом случае субъект уже не обозначается точкой или кружком, а представлен областями и пограничной зоной с функциями восприятия и исполнения. Примером такой попытки может служить рис. 5.5. Поскольку психофизический переход должен охватывать процессы восприятия и действия, то краевые точки жизненного пространства следовало бы установить на пограничной зоне личности (см., в частности, обстоятельный анализ этой проблемы в работах: Leeper, 1943; Graefe, 1961).

Эти модели несовместимы хотя бы потому, что их динамические компоненты (напряжения в модели личности и силы в модели окружения) не соответствуют друг другу. Употребляя технические термины, можно сказать, что давления в емкостях противостоят распространяющемуся полю сил. В этом отношении и принцип разделения на области — структурный компонент обеих моделей — имеет только поверхностное сходство. Соседству областей придается разное значение: в модели личности оно определяется близостью, в модели окружения — отношением средств к цели (см.: Heider, 1960).

Психологически значимым пунктом, в котором, однако, сходятся обе модели, является, как уже упоминалось, ковариирующая связь состояния потребности личности (напряженная система) и валентности объекта, или области возможного действия в окружающем мире. Левин пишет об этом так:

«До известной степени выражения "то-то и то-то составляет потребность" и "такая-то область структуры обладает побудительностью, побуждая к таким-то действиям" эквивалентны. Изменению потребности всегда соответствует изменение побудительности» (Lewin, 1926b, S. 353).

В связи с этим положением Левина встает вопрос: не являются ли потребность личности и валентность в ее окружении всего лишь двумя сторонами одного явления, т. е. всегда ли при наличии потребности имеет место и валентность, и наоборот, можно ли из существования валентности сделать вывод о наличии соответствующей потребности? Не следует ли в таком случае обратиться к причинно-следственным отношениям как к более подходящей сфере? Если жизненное пространство представляет собой взаимозависимую систему, то наличие потребности должно повлечь за собой валентность соответствующих возможностей ее удовлетворения. И наоборот, имеющаяся валентность должна вызывать соответствующую потребность. Что касается второй зависимости, то Левин пришел к заключению, что потребность имеется всегда, когда существует валентность. Спорной представлялась обратная зависимость. Ведь потребность может существовать и без того, чтобы в окружающем мире уже имелись возможности ее удовлетворения, которые могут приобрести характер валентности. Впрочем, положение о создании потребностью соответствующей валентности можно было бы принять, если согласиться с тем, что в ирреальном плане жизненного пространства существует представление о желаемом. Хотя Левин и не **считал** правомерным утверждение, что валентность создает потребность, он в какой-то мере разделял его, поскольку приписал валентности свойства, независящие от соответствующего состояния потребности, а присущие природе объекта. Так, например, пища независимо от наличия голода у того, кто ее видит, обладает различной степенью притягательности, возбуждающей аппетит (феномен, которому посвятил большую часть своих исследований мотивации Янг). Таким образом, валентность (Из) имеет, по Левину,

два детерминанта. Она есть функция напряжения потребности личности *(t, tension)* и воспринимаемой природы целевого объекта *(G, goal)*: $Va(G) = F(t, G)$ (Lewin, 1938, S. 106-107).
Исходя из воспринимаемой природы валентного объекта *(G)* как одной из детерминирующих валентность переменных Левин ввел в психологическое (или психобиологическое) жизненное пространство чужеродное тело. *G*, будучи чужеродным фактором, относится к непсихологическим явлениям «чужой оболочки». Таким образом, разбирая левиновскую модель окружения, мы снова столкнулись с психофизической дилеммой, т. е. со сложной проблемой описания перехода от жизненного пространства к «чужой оболочке». Отношения между *t* и *G* также не были в полной мере разработаны Левином (Lewin, 1938) в его теоретической работе, посвященной измерению психологических сил, взаимосвязи напряжения (модель личности) и этих сил (модель окружения). Поскольку *t* и *G с* самого начала не связаны между собой мультипликативно, то действующие на личность в жизненном пространстве силы задаются одним только *G* без участия напряжения потребности *t*. Поэтому можно предположить, что *G* производит в личности соответствующую напряженную систему (потребность). При этом сила валентности той области окружения, в которой находится *G*, в свою очередь, возрастает на определенную величину, а соответственно увеличиваются силы поля. В таком случае между *t* и *G* существовала бы растущая связь, которая исходила бы не только от *t*, но и от *G*. *G* играла бы роль обобщенного понятия, описывающего потребностно-специфические условия окружающего мира, которые пробуждают соответствующую потребность и придают ей напряжение.
Примером такого процесса может служить экспериментальная ситуация, в которой экспериментатором ставится нелегкая интеллектуальная задача. Тем самым
он как бы задаст вопрос: достаточно ли у испытуемого способностей для решения этой задачи, или, в терминах модели окружения, достигнет ли субъект целевой области *G* (решение задачи)? Постановка такого вопроса создает потребпостно-**специфическое** ситуационное побуждение — «квазипотребность достижения». Если бы Левин продолжил свои рассуждения в этом направлении, он непременно пришел бы **к** оставленной им без внимания четвертой из основных проблем мотивации. Он был бы вынужден заняться анализом условий побуждения той или иной области окружения с точки зрения мотива, чего, конечно, нельзя сделать без более подробного изучения проблемы классификации мотивов (и, как следствие, измерения мотивов и выяснения их генезиса).
Очевидно, сделать это Левину помешало предвзятое убеждение в том, что проблема классификации мотивов связана с аристотелевским, а не галилеевским типом объяснения. В результате все вопросы актуализации мотива выпали из теории мотивации Левина, которая в основном свелась к следующему. Каким-то образом в личности возникает напряженная система (потребность или квазипотребность). Это напряжение индуцирует в окружении (при подходящих обстоятельствах) соответствующую валентность, которая, в свою очередь, создает в нем поле сил, побуждающее и направляющее поведение субъекта через соотнесение им средств и целей, через поиск возможных способов действия, ведущих к искомой области. Достижение целевой области ведет **к** удовлетворению потребности, напряженная система разряжается, валентность исчезает, а вместе с ней и поле сил, поведение как бы замирает.
Некоторые из идей Левина напоминают построения Халла и предвосхищают дальнейшее, послелевиновское развитие психологических теорий. Представлению о путях действия как областях окружения, которые надо пройти для достижения целевого объекта, соответствуют понятия ожидания, например халловская антиципирующая целевая реакция *(г*—5С)*, толменовские связи «средства—цели» и ожидание, боллсовская связь *S—R**. Переменная *G* (а не валентность, как зависящая от *t* и *G)* эквивалентна понятию побуждения, например у Халла и Спенса, нужности цели у Толмена, 5—5* у Боллса; мы вновь столкнемся с этим понятием в концепциях мотивации побуждения (например у Янга **и** Биндры), когда будем рассматривать их в этой главе.
Какое же место отводится валентности? По Левину, она является решающим детерминантом психологической силы *(/, force)*, которая толкает или увлекает субъекта (Р) к целевой области *(G)*. Кроме того, психологическая сила/г с зависит от относительного местонахождения субъекта и целевого объекта, т. е. психологического расстояния. Эту зависимость Левин не считает инвариантной. Во многих случаях с возрастанием психологического расстояния до целевой области (удаленность, e_{pc}) интенсивность психологической силы, по-видимому, уменьшается. Об этом свидетельствуют наблюдения Фаянс (Fajans, 1933) над грудными и маленькими детьми. В своей формуле Левин (Lewin, 1938) также учитывает эту особенность:

$$f_{P,G} = \frac{Va(G)}{e_{P,G}} = \frac{(t,G)}{e_{P,G}}$$

Определяемая таким образом психологическая сила обозначается теперь как сила мотивирования, или результирующая мотивационная тенденция. Эта тенден-
ция в основном является функцией валентности как гипотетического конструкта в том виде, в каком его представил Левин. Мы увидим, что Левин сделал еще один шаг вперед, мультипликативно связав валентность с другим конструктом, так называемой потенцией *(Po, potency)*.
Потенция является компонентом модели, объясняющим ситуацию выбора. В понятийном отношении она определена недостаточно однозначно. В одних случаях потенция означае-рличностную значимость, в других — вероятность достижения различных конкурирующих целей. В последнем случае «действующая сила» определяется так:

$$\text{Действующая сила} = \frac{Va(G) \times Po(G)}{e_{P,G}}.$$

Эта сформулированная в связи с проблемой становления уровня притязаний (Hoppe, 1930) концепция непосредственно подводит нас к теориям, определяющим исследования мотивации на сегодняшний день, — **к** теориям «ожидаемой ценности».
Критический анализ работ Левина по различным поводам осуществлялся не раз; подведем же некоторые итоги. Главная заслуга Левина — в подробном рассмотрении понятий с целью выработки конструктивных элементов теории мотивации. Основная слабость теории поля заключается в том, что в моделях личности и окружения поведение можно представить и объяснить лишь задним числом. Эта теория предоставляет немного

возможностей **заранее** установить значимые в определенных случаях условия и сделать выводы о поведении, которого следует ожидать. Подобная слабость теории обусловлена недостаточной подкрепленностью теоретических построений поддающимися наблюдению предшествующими и последующими данными. Можно ли в каждом конкретном случае сказать что-то определенное о степени выраженности таких конструктивных элементов теории поля, как *t* или *G,* валентность, психологическое расстояние и сила? Или о структурированности средств и целей в ходе осуществления действия? Насколько тщательно разработаны в теории поля отношения между гипотетическими конструктами, настолько в ней упускается из виду связь этих конструктов с наблюдаемыми явлениями. Этот недостаток становится особенно очевидным при сравнении с исследованиями, связанными с теорией научения и теорией влечения,

Невнимание **к** индивидуальным различиям в диспозициональных переменных также нанесло ущерб, прежде всего таким конструктам, как *t* и *G.* Роль особенностей ситуации *(G)* как побуждающих специфический мотив *(t)* осталась в результате вне области рассмотрения. Кроме того, необходимость если не классификации, то хотя бы содержательного разграничения отдельных мотивов так и не была осознана, Остались неизученными проблемы мотивационных диспозиций, связанные не только с классификацией (разграничением) мотивов, но и с их актуализацией, измерением и генезисом. Основное внимание в теории поля уделялось проблемам мотивации: ее смене и возобновлению, целенаправленности и конфликту, а также ее воздействию на поведение. При этом саморегулирующиеся промежуточные процессы мотивации не постулировались, что, видимо, можно объяснить невозможностью описать с помощью модели окружения, каким образом на различных этапах действия возникает когнитивная репрезентация соответствующей ситуации.

Несмотря на свои недостатки, теория поля сыграла решающую роль в разработке понятийного аппарата теории мотивации. В противовес односторонности лабораторных исследований в ней были рассмотрены многообразные феномены мотивации психологии человека. Большое значение имело создание целого ряда **экспериментальных** парадигм, которые до сих пор уже совершенно независимо от теории поля стимулируют и обогащают исследования мотивации. К рассмотрению некоторых из них мы сейчас и обратимся.

Экспериментальные работы, проведенные в рамках теории поля

Среди стимулированных идеями Левина остроумных экспериментов есть целая группа исследований, посвященных последствиям незавершенных действий, таким как их наилучшее удержание в памяти, предпочтительное возобновление или их **завершение** в замещающей деятельности. Мы рассматриваем эти эксперименты в качестве примеров, поскольку в их замысле и осуществлении особую роль сыграла модель личности. Модель окружения, как уже отмечалось, не породила экспериментальных работ, поскольку описывала поведение в относительно свободных и сложных ситуациях. Исключение составляет исследование Фаянс (Fajans, 1933) о зависимости силы побудительности от удаленности объекта цели. Среди наиболее значительных экспериментов, стимулированных теорией Левина, был эксперимент, посвященный изучению формирования уровня притязаний (Hoppe, 1930), теоретическая разработка которого была осуществлена через десять лет после создания модели окружения. Мы рассмотрим его в ходе анализа теорий «ожидаемой ценности».

Последствия незавершенных действий

Еще Фрейд в своей «Психопатологии обыденной жизни» (Freud, 1901) привел массу примеров психологических последствий неосуществившихся желаний, т. е. нереализовавшихся действий. Будучи «вытесненными» вследствие своего запретного или предосудительного характера, они не просто исчезают, а находят свое выражение в многообразных скрытых формах, будь то «свободное» вторжение, сон или так называемые ошибочные действия, мимолетные нарушения процесса деятельности. На таких наблюдениях по большей части основывается психоаналитическая теория и техника толкования.

На сходных наблюдениях последствий незавершенных действий строил свою модель личности Левин. Эксперимент проходил следующим образом: испытуемому предлагали одно за другим 16-20 различных заданий, выполнение половины которых экспериментатор прерывал до их завершения, давая испытуемому следующее задание. После окончания эксперимента испытуемого мимоходом спрашивали, какие задания он может вспомнить. Последствия незавершенных действий должны были проявиться в лучшем запоминании прерванных заданий. Подтвердить это удалось ученице Левина Зейгарник (Zeigarnik, 1927), а установленная ею закономерность получила название эффекта Зейгарник. В модифицированном эксперименте, проведенном другой ученицей Левина — Овсянкииой (Ovsiankina, 1928), для выявления последствий незавершенных действий использовалось вме-

сто проверки их запоминания спонтанное возобновление отдельных заданий. Для этой цели материал **заданий** оставляли перед глазами испытуемого, экспериментатор под каким-либо предлогом покидал помещение и скрыто наблюдал, возобновит ли испытуемый работу над теми или иными заданиями. Подобный способ выявления последствий незавершенных действий имеет то преимущество, что неудовлетворенные квазипотребности проявляются непосредственно, поскольку в этом случае установка на воспроизведение, предъявлявшаяся в эксперименте Зей-гарник в отношении как законченных, так и прерванных действий, не конкурирует с влиянием неудовлетворенных квазипотребностей.

Наряду с обоими классическими методами, сохранения в памяти и возобновления, для учета последствий незавершенных действий были привлечены ещече-тыре поведенческих индикатора,

1. Пов горный выбор, т. е. выбор в качестве дополнительного занятия одного из двух уже предлагавшихся заданий, одно'из которых ранее было выполнено, а другое — нет (Rosenzweig, 1933, 1945; Coopersmith, 1960).

2 Нейровегетативные изменения, наблюдающиеся при случайном упоминании незавершенного задания во время

осуществления другой деятельности (Fuchs, 1954). Было замечено также, что прерывание действия сопровождается повышением тонуса мускулатуры (Freeman, 1930; Smith, 1953; Forrest, 1959).

3. Разные пороги узнавания для слов, обозначающих завершенные и прерванные задания (Postman, Solomon, 1949; Caron, Vallach, 1957).

4. Возрастание привлекательности задания после прерывания **(Cartwright** 1942; Gebhard, 1948).

По словам Левина, идея изучить последствия незавершенных действий возникла у него, когда ему стало понятно, что конструкт напряжения в модели личности заслуживает серьезного рассмотрения и требует конкретной реализации в эксперименте (см.: Heider, 1960, p. 154). Применительно к каждому из трех компонентов модели личности; а) состоянию напряжения области (напряженная систеита), б) подразделению областей (на центральные и периферические или по степени диф-ференцированности) и в) свойствам материала (прочность границ областей) — можно принять ряд гипотез. Изложение этих гипотез и полученных результатов можно найти в первом издании настоящей книги (Heckhausen, 1980, S. 189, русский перевод: т. 1,с. 196-197).

Кроме того, были получены данные, выведенные не из модели личности, а из модели окружения. Вместо напряженной системы в этом случае использовалась психологическая сила, направляющая субъекта к целевой области, которая, как мы видели, зависит от валентности цели *(G)* и психологического расстояния *(е).* Валентность же, в свою очередь, зависит от силы потребности (Г) и независимых от личности особенностей цели действия (G):

$$F = \frac{Va(G)}{e_{P,G}} = \frac{t,G}{e_{P,G}}.$$

Зейгарник установила, что преимущественное воспроизведение незавершенных заданий при так называемых конечных действиях, т. е. действиях с определен-
ным исходом, выражено сильнее, чем при действиях повторяющихся, основанных на одной и той же операции (скажем, вычеркивание определенных букв в тексте). Здесь сказывается влияние фактора *G,* который обусловливает (в качестве независимой от субъекта особенности цели) величину валентности. Другие данные можно объяснить только с помощью второго детерминанта психологической силы, а именно психологического расстояния $(e_{p\ c})$. Эффект Зейгарник тем более выражен, чем ближе к завершению оказалось действие в момент его прерывания (Ov-siankina, 1928).

Можно, впрочем, доказать, что решающим для возникновения эффекта Зейгарник является не прерывание действия само по себе, а, скорее, психологическая значимость ситуаций для субъекта: видит он свою цель — правильное решение задания — достигнутой или нет. Мэрроу (Marrow, 1938), используя методику обратного эксперимента (он сообщал испытуемому, что будет прерывать его работу всякий раз, когда тот окажется на верном пути к решению, и позволит ему работать дальше, если решение будет найдено не сразу), показал, что в этих условиях «законченный» материал не поддававшихся решению заданий сохранялся в памяти лучше, чем материал прерванных заданий (с правильно найденным ходом решения) (см. также: Junker, 1960).

Таковы согласующиеся с теорией факты. Однако наряду с ними имеется большое число исследований, в которых эффект Зейгарник не был достигнут или же были получены прямо противоположные результаты. Критический анализ данных такого рода не позволяет подвергнуть сомнению принятые постулаты или объяснить эффект Зейгарник как феномен типа «то ли вижу, то ли нет». Как правило, противоположные результаты связаны с ошибками экспериментальной процедуры или отсутствием необходимых психологических условий (см.: Junker, 1960; Butterfield, 1964). Если, например, предназначенные для прерывания задания оказывались значительно труднее тех, выполнение которых испытуемый должен был закончить, то у него могло создаться впечатление высокой сложности или вообще неразрешимости задач. В таком случае он и не ждет достижения цели, личностное отношение к прерванным заданиям отсутствует и квазипотребность их решения не формируется.

Ошибки экспериментальной процедуры в большинстве случаев связаны с психологией памяти. Так, может случиться, что материал того или иного задания запоминается лучше материала остальных или, как это установила Зейгарник, испытуемые с самого начала воспринимают эксперимент как обучение. Часто завершенные задания лучше запоминаются, поскольку экспериментатор позволяет затратить на них больше (иногда почти в 6 раз) времени, чем на прерванные задания (Abel, 1938). Их запоминание может также облегчаться тем, что они предъявляются в начале и конце выполняемого ряда заданий (Alper, 1946; Sanford, Risser, 1948). Наконец, материал заданий может быть слишком однородным, в результате чего возникают моменты, препятствующие воспроизведению.

Усложнения эффекта Зейгарник

Методический прием Зейгарник имел важные последствия для психологии памяти. Мнемические процессы включают три следующие друг за другом фазы — запе-чатление информации (обучение), сохранение и извлечение удержанной информации (репродукция). Две последние фазы по своей природе относятся собственно
к психологии памяти. Демонстрация эффекта Зейгарник, по-видимому, предполагает доказательство того, что мы имеем дело с феноменом памяти, а не с обучением; иными словами, нужно показать, что завершенный и незавершенный материал в первой фазе получения информации (обучение) запечатлевается одинаково хорошо **и** только прерывание процесса во время сохранения материала в памяти определяет его различную судьбу, которая и проявляется в виде эффекта Зейгарник. Трудно опровергнуть предположение, что прерванные задания запечатлеваются лучпге уже в начальной фазе. Для этого нужно провести проверку результатов запоминания, прежде чем у испытуемого создастся впечатление, что задание выполнено или не выполнено. Можно, однако, рассматривать эффект Зейгарник как феномен обучения, а не памяти (хранения и воспроизведения) и опровергнуть теорию' напряженной системы, если удастся показать, что завершение прерванных заданий до фазы воспроизведения (извлечения) информации не препятствуетпреимуще-ственному их сохранению в памяти.

Последнее попытались доказать Кэрон и Уоллах (Caron, Wallach, 1959). В ходе эксперимента одной группе испытуемых сообщалось, что они были введены в заблуждение; незавершенные задания на самом деле были неразрешимыми. Тем самым, по Левину, эти задания как бы «завершались» и не обладали преимуществом при

воспроизведении в отличие от аналогичных заданий, предложенных контрольной группе, которая не получала подобного квазитерапевтического объяснения. Оказалось, что обе группы запомнили приблизительно равное количество прерванного материала. Это означает, что в фазе запечатления имело место селективное обучение. Решающим фактором, определявшим судьбу следов в Памяти, выступает, таким образом, не напряженная или разрядившаяся система, а селективное обучение. В связи с этими результатами не следует, однако, поспешно отвергать левиновскую теорию напряженной системы. Действительно ли в экспериментальной группе испытуемых прерванные задания и направленные на них квазипотребности были «завершены», или разряжены, как по-настоящему завершенные задания? Кроме того, введение перед воспроизведением разъясняющего сообщения могло оживить в памяти материал незавершенных заданий и компенсировать действие разряжения дополнительным обучающим эффектом. Так как Кэрон и Уоллах в контрольной группе вообще не получили эффекта Зейгарник, то напрашивается предположение, что введение объяснения привело в экспериментальной группе к дополнитель-. ному запечатлению.

Вскоре после этого были получены данные, которые казались противоречащими гипотезе о соответствии силы квазипотребности выраженности эффекта Зейгарник. Чем больше заданиям придается вид теста (на интеллект или личностные качества), тем скорее исчезает исходный эффект (Rosenzweig, 1941, 1943; Alper, 1946,1957; Smock, 1957; Green, 1963). Розенцвейг в рамках психоаналитической теории вытеснения объяснил это возникновением тенденции **к** самозащите — с ужесточением стрессовых условий проверки он наблюдал лучшее запоминание завершенных заданий, а не уменьшение удержания в памяти незавершенных (см.: Glixman, 1948; Sears, 1950). Вместе с тем имели место исследования, в которых условие проверки способствовало возникновению эффекта Зейгарник (Marrow, 1938; Sanford, Risser, 1948; Rosier, 1955; Junker, I960). Относительно этих данных до сих пор нет
единой точки зрения. В рамках теории поля вполне можно интерпретировать тенденцию к самозащите как интерферирующее и приводящее к исчезновению эффекта Зейгарник влияние некоторой другой центральной потребности.

Чтобы объяснить расхождения и противоречия в данных, исследователи все чаще привлекали материал индивидуальных различий, пытаясь наверстать таким образом то, чем столь последовательно пренебрегали теоретики поля. Выводы о значимости индивидуальных различий были сделаны уже Зейгарник, когда она обнаружила у честолюбивых испытуемых более выраженный эффект лучшего воспроизведения незавершенных действий, чему нечестолюбивых. Мэрроу (Marrow, 1938) и Грин (Green, 1963) сообщают о более выраженном эффекте Зейгарник у лиц, которые сами вызвались участвовать в эксперименте. Картрайт (Cartwright, 1942), изучавший влияние **прерывания** действий на изменение побудительности, или притягательности, задачи (более непосредственный критерий, чем сохранение материала в памяти), систематически выявлял подгруппы испытуемых с противоположными результатами. Даже когда незавершенность действия вызывала отягощенное сдвигом самооценки ощущение неудачи, имелась значительная группа испытуемых, для которых побудительность незавершенных действий по-прежнему возрастала.

Если вначале индивидуальные различия служили лишь дополнительным объяснением и учитывались в основном различия в поведении во время эксперимента, то скоро стали сравниваться **группы** испытуемых, образованные на основе заранее выявленных отличий в тех или иных личностных диспозициях. Испытуемые сопоставлялись, например, по «силеЯ» (Alper, 1946,1957), выраженности стремления кодоб-рению (Mittag, 1955), самоуважению (Worchel, 1957; Coopersmith, 1960) и, прежде всего, мотиву достижения (Atkinson, 1953; Moulton, 1958; Heckhausen, 1963b; Weiner, 1965a). У индивидов с сильным мотивом достижения и уверенностью в успехе эффект Зейгарник в целом был более выражен, чем у обладающих слабым мотивом достижения и боящихся неудачи. Эти результаты лишний раз подтверждают, что при объяснении даже таких преходящих феноменов, как эффект Зейгарник, нельзя пренебрегать отнесением данных к общей системе потребностей и учетом индивидуальных различий в мотивах (см.: Heckhausen, 1963b, 1967).

Замещающие действия

Неудовлетворенные потребности как последствия незавершенных действий могут быть удовлетворены через действия замещающие, т. е. напоминающие незавершенную деятельность или являющиеся производными от нее. На это явление обратил внимание уже Фрейд (Freud, 1915), но Левин (Lewin, 1932) первым подверг его экспериментальному анализу. Левина побудили к этой работе данные Фрейда, умозрительный, построенный на отдельных наблюдениях терапевтических эффектов характер которых не мог удовлетворить Левина в качестве объяснения анализировавшихся феноменов. Если влечения остаются нереализованными, то Фрейд говорит о «судьбах влечений», т. е. или о смене собственно активности влечения через смещение первоначального объекта влечения на замещающий (см. рассмотрение теорий **конфликта** в главе 4). или о так называемой сублимации «энергии влечения», которая разряжается тем самым в форме относительно безобидных видов активности.

Левин проанализировал условия, при которых незавершенное действие утрачивает свою динамическую силу вследствие завершения другого действия. В этом случае про вводимое дополнительно действие можно сказать, что оно обладает замещающей ценностью по отношению к первому. При экспериментальном анализе использовалась разработанная Овсянкиной методика спонтанного возобновления задания: после его прерывания и до появления удобного случая для возобновления работы вводилось новое задание **и** испытуемому предоставлялась возможность его завершить. По тому, возобновлялась ли после этого работа над первоначально

прерванным заданием, составлялось суждение о замещающем характере промежуточной деятельности.
Основой для построения гипотезы здесь также стала модель личности, в частности ее постулаты о выравнивании уровня напряженности между соседними областями вследствие относительной проницаемости границ областей и об определении меры сходства целей действия и активностей по степени соседства представляющих их областей. Исходя из этих постулатов можно ожидать, что быстрее всего разрядка напряженной системы произойдет через завершение возможно более схожего действия. Если область *А* есть напряженная система, то напряженность перетекает в соседнюю область *В.* Уровни напряжения выравниваются.
Наиболее известные эксперименты по изучению условий, при которых дополнительное действие приобретает значение замещающего, были проведены тремя **ученицами** Левина: **Лиеснер** (Lissner, 1933), Малер (Mahler, 1933) **и Хенле** (Henle, 1944). Лиеснер прерывала работу детей, например, при лепке какой-либо фигуры из пластилина и просила их вылепить другую фигуру. Замещающая ценность относительно первоначального задания в целом возрастала соответственно степени сходства между обоими заданиями. Важным параметром степени сходства оказался уровень сложности задачи. Более легкое промежуточное задание имело ограниченную замещающую ценность. Если, напротив, промежуточное действие было более трудным, то его ценность оказывалась очень высокой и работа над прерванным заданием не возобновлялась. Кроме того, элементы ситуации, определяющие цель действия субъекта, также оказывают влияние на деятельность. Если, например, продукт действия предназначался для определенного лица, то по отношению к первоначальному намерению изготовление такой же вещи для другого лица ни в коем случае не приобретает замещающей ценности (Adler, Kounin, 1939). По наблюдениям Лиеснер, к тому же эффекту приводит предложение экспериментатора выполнить абсолютно такую же работу с указанием, что на этот раз задание будет совершенно другим.
Малер варьировала степень реальности замещающих действий: прерванная работа завершалась мысленно, в словесном сообщении или в реальных действиях. Замещающая ценность возрастает соответственно степени реальности промежуточной деятельности, точнее, по мере приближения плана ее исполнения к тому уровню, на котором выполнялась прерванная деятельность (например, при решении задач размышления имеют более высокую степень реальности, чем моторные действия).
Эксперименты Малер стоят у истоков нового направления исследований — так называемого символического восполнения себя (Wicklund, Gollwitzer, 1982). Вместо того чтобы прерывать выполнение заданий и оставлять их незаконченными,
здесь ставятся под сомнение цели, свойства и умения, с которыми человек себя идентифицирует и которые, следовательно, принадлежат к его определению самого себя. И в этой ситуации человек, ставший «неполноценным», хватается за любую, пусть даже символическую, возможность вновь представить себя «полноценным» (см. главу 15).
Хенле в своих обширных исследованиях замещающих действий опиралась не только на модель личности, но и на модель окружения, в особенности на соотношение валентностей прерванного и замещающего действий. Сначала оценивалась привлекательность заданий для испытуемых. На основе этих данных Хенле комбинировала прерываемые и замещающие действия. Если валентность замещающего действия была ниже валентности прерванного, то замещающая ценность оказывалась ограниченной или нулевой. Напротив, замещающая ценность возрастала тем сильнее, чем больше валентность промежуточного действия превышала валентность первоначального задания.

Психологическое расстояние и сила валентности

Фаянс (Fajans, 1933) на различном расстоянии показывала испытуемым двух возрастных групп, совсем маленьким детям и детям в возрасте пяти лет, привлекательную игрушку, которая всегда оставалась недосягаемой для детей. При этом регистрировалась длительность целенаправленного поведения (такого, как протягивание рук, обращение за помощью к экспериментатору, поиск орудия), а также длительность проявления аффективных реакций фрустрации. Через одинаковое для обеих групп количество времени дети сдавались. Время наступления этого момента для обеих групп было тем больше, чем меньшим было расстояние до целевого объекта. У совсем маленьких детей с уменьшением расстояния увеличивалась также выраженность аффективных реакций, у более старших она оставалась неизменной. Полученные Фаянс данные свидетельствуют о возрастании валентности целевого действия с уменьшением психологического расстояния.
Правда, как предположили Лиеснер (Lissner, 1933) и Левин (Lewin, 1938), рассмотренный феноменимеет разную природу у маленьких и более старших детей. В то время как для маленьких с удалением желаемого объекта просто уменыиают-ся направленные на него силы, у более старших, видимо, вступает в силу когнитивное структурирование поля: они понимают, что с увеличением расстояния до объекта инструментальные действия, такие как использование орудий, становятся все более бесперспективными. В основе одних и тех же наблюдаемых (феноти-пических) явлений — интенсификации деятельности целенаправленного поведения при уменьшении физической удаленности от объекта цели — лежит в зависимости от возраста разный психологический (генотипический) механизм. Для старших детей удаленность объекта как психологическое расстояние в большей степени определяется структурой ведущих к цели возможных средств действия.
По мнению Левина, в этом случае окончательное прекращение попыток достичь цели также имеет разные основания. При преодолении любого барьера, т. е. любой области окружения, препятствующей достижению целевой области, в поле сил разворачиваются следующие события. Сначала в результате сопротивления сдер-

живаемая сила препятствия повышает интенсивность силы, направленной на целевой объект. Ребенок вынужден был бы бесконечно топтаться перед ним, если бы область барьера с ее сдерживающими силами постепенно не приобретала негативную валентность и не создавала негативного поля сил. Когда негативные силы поля начинают превышать позитивные, то ребенок отходит, удаляется от целевой области и, наконец, прекращает попытки ее достичь. Объяснение поведения младших детей полностью исчерпывается этим механизмом.

По мнению Левина, у болеет старших детей срабатывает еще один, когнитивный, механизм. Они понимают, что путь совершения действия, на котором они находятся, не ведет к цели, и переструктурируют поле соответственно средствам и цели. При этом они осознают, что совершенно независимо от пространственной близости желаемый объект недосягаем, потому что настоящим барьером является экспериментатор, блокирующий подступы к цели. Положение Левина о когнитивном переструктурировании поля подтверждается данными об аффективном поведении. В то время как у совсем маленьких детей по мере приближения целевого объекта оно становится более выраженным, у старших физическое расстояние не влияет на аффективные реакции. Основой аффективных реакций является конфликт, а он тем более ярко выражен, чем ближе по степени интенсивности противоположно направленные силы. Таким образом, можно сделать вывод, что только для более старших детей искомая сила (и вместе с ней конфликт) независимо от пространственной близости целевого объекта остается одной и той же. Такая ситуация предусматривает, однако, структурирование поля действия соответственно отношениям средств и целей, при этом обычная пространственная удаленность уже не имеет особого значения.

Кратко изложенное здесь теоретическое объяснение Левином данных Фаянс позволяет судить о возможностях применения модели окружения при анализе достаточно сложных феноменов. Конечно, следует отметить желательность дальнейшей систематической разработки и эмпирического подтверждения положений теории поля, что может оказаться довольно трудным в силу ее сложности и гибкости; однако большим достоинством теории поля является уже одно только теоретическое указание на психологически различную интерпретацию внешне одинакового поведения у разных групп индивидов. Обзор современного состояния этой теории сделал Картрайт (Cartwright, 1959b).

Анализ целенаправленных действий Толмена

В своем объяснении поведения Левин исходил из существующей на данный момент совокупной ситуации, а именно из валентностей окружения и из переструктурирования жизненного пространства в соответствии с условиями достижения цели путем совершения возможных действий. При этом предполагалось, что валентности и ожидания (взаимосвязи действия и его последствий) уже присутствуют. Но как объективировать их наличие, как объяснить их возникновение? Этим вопросам Левин не уделял особого внимания. При умелом обращении со взрослыми испытуемыми можно до некоторой степени добиться реконструкции жизненного пространства в том виде, как оно существует для другого человека на данный момент, хотя с точки зрения бихевиоризма это понятие кажется сомнительным из-за своей менталистской окрашенности. Очевидно, что при анализе поведения совсем маленьких детей, а также животных, понятия «валентность», «привлекательность» и «ожидание» повисают в воздухе. Возможность их описания через производные объяснительные переменные представляется спорной. По этому поводу высказывалось большое количество предположений. Несколько спекулятивная интерпретация данных Фаянс, касающихся младенцев и малолетних детей, служит тому примером.

Ожидание и целенаправленность

Независимо от Левина Толмен еще в конце 20-х гг., экспериментируя с крысами, пришел к совершенно аналогичным теоретическим положениям. Будучи убежденным бихевиористом, он тем не менее не сомневался в том, что не поддающиеся наблюдению когнитивные процессы являются решающими в поведении живого существа. Однако, не приемля чисто меиталистского объяснения поведения через когнитивные процессы, Толмен стремился сделать их доступными контролю, так сказать, вывести наружу непосредственно не наблюдаемые внутренние процессы. Особое внимание он уделял соотношению предшествующих условий и последующих эффектов, т. е. наблюдаемым событиям, между которыми происходят интересующие нас процессы. Так, Толмен первым выявил природу промежуточных переменных как гипотетических конструктов и указал на необходимость их опера-ционализации с помощью экспериментальных процедур и наблюдения (см. главу 1). Если вслед за Толменом соотнести друг с другом в приведенном ниже отрывке наблюдения и операции, то станет очевидно, что невозможно обойтись без ответа на вопрос, обладает ли, например, крыса знанием кратчайшего пути в лабиринте к местонахождению пищи, т. е. ожиданиями соотношения действий и их последствий *(R-S*):*

«...посмотрим на крысу, вполне научившуюся проходить лабиринт: как только она оказывается у входа, то устремляется по лабиринту наиболее коротким путем, поворачивая там, где надо, и добираясь до камеры с пищей за 4-5 с. Предположим теперь, что между двумя проходами лабиринта одну из секций значительно укоротили. Что же происходит? При очередном проходе животное упрямо бежит в соседнюю секцию. Одним словом, оно действует так, как если бы укороченная секция сохранила свою длину. Его поведение постулирует, выдвигает, предполагает тезис о сохранении представления о прежней длине» (Tolman, 1926b, p. 356).

Толмен был приверженцем «психологического бихевиоризма». Его идеи отличались от идей представителей психологии научения того времени и были близки взглядам Левина; прежде всего, это выражалось в выдвижении трех взаимосвязанных принципов объяснения поведения. **Первый.** Предпочтение молярных единиц молекулярным: не движения мышц или секреция желез, а процессы, влияющие на поведение в целом, позволяют

выявить его целенаправленность или намерения индивида. **Второй.** Пока поведение не объяснено психологически, не оправдано обращение к его физиологическим и неврологическим основам. **Третий.** Поведение, поскольку оно направлено на целевые объекты и состояния, должно рассматриваться и анализироваться с точки зрения его целенаправленности.

Толмен подчеркивал, что постулируемое понятие целенаправленности не должно носить чисто умозрительный, описательный характер (т. е. не подвергаться измерительным процедурам). Согласно бихевиористской точке зрения, целенаправленность должна быть конкретизирована в терминах различных наблюдаемых аспектов поведения. В первую очередь Толмена интересовали три аспекта целенаправленности: настойчивость, понятливость и избирательность. Настойчивость — это почти что черта характера, она означает способность упорно прилагать усилия вплоть до достижения определенного объекта или состояния. Понятливость определяет наступающий со временем успех научения в одинаковых или сходных ситуациях. Избирательность указывает на спонтанное, не вынуждаемое внешним давлением поведение, при котором отдается предпочтение одному из нескольких возможных действий.

Сформулированные Толменом принципы напомнили о торндайковской методике научения посредством проб **и** ошибок, которая уже 25 лет как не использовалась в зоопсихологии. Эксперименты состояли в следующем: голодные или испытывающие жажду животные на пути к пище или воде в проблемных ящиках и лабиринтах постоянно сталкивались с препятствиями. После нескольких проб и ошибок животное научалось все быстрее их преодолевать. Кривые научения типа торидай-**ковских** отражали усовершенствование достижений от попытки к попытке вплоть до максимальных результатов. На их основании был выведен закон эффекта, согласно которому подкрепляется то поведение, которое предшествует удовлетворению. Эффект удовлетворения все больше скрепляет связь между соответствующими особенностями раздражителя и ведущими к удовлетворению реакциями. Закон эффекта, таким образом, является чистым законом научения.

Поскольку оперантное научение явно зависит от эффекта удовлетворения потребности и поскольку процесс научения трудно представить себе иначе, чем в виде образования связи «раздражитель—реакция» (хотя подобное представление является чисто гипотетической или квазифизиологической спекуляцией), мотивацион-ные условия наблюдаемых достижений в научении долго оставались невыясненными. Классические парадигмы эксперимента по научению сложились так, что всякий успех в научении мог быть зафиксирован, лишь получив свое выражение в поведении. В этом случае различение поведения и научения — того, что выучено, и того, что делается, — оказывается бесполезным. Положение мало изменилось и после того, как Халл (Hull, 1943) создал на основе закона эффекта свою теорию подкрепления, в которой выявил могивационные условия научения: минимальная сила влечения для неспецифической энергетизации поведения и последующая, ведущая к образованию **привычки** редукция влечения (собственно процесс научения). Однако понятия мотивации и научения так и не были четко противопоставлены друг другу.

Эффекты привлекательности

Рамки теории «стимул—реакция* оказались тесными для толменовского представления о бихевиоризме, который на первый план в объяснении поведения выдвигает мслярность **и** целенаправленность. Действительно ли можно представить себе научение как выработку прочных связей «стимула—реакции*P?* Не состоит ли оно в оораэовании когнитивных карт, которые по мере надобности актуализируют ожидания ближайших будущих событий? Можно ли представить себе поведение осуществляющимся шаг за шагом по жестко выработанной программе? Может быть^ оно приводится в движение целями и на пути к ним непосредственно (т. е. без проб и ошибок) управляется ожиданиями по типу «средства—цель»? Начиная с 1920-х гг. в первую очередь сторонники Толмена стали проводить исследования, в которых варьировалась степень привлекательности цели. При этом наблюдались внезапные изменения поведения, которые вряд ли можно было объяснить только постепенным совершенствованием в процессе научения. Таким образом, поведение и научение были разведены. Экспериментальный анализ поведения мог освободиться и отделиться от анализа научения. Результаты этих работ Толмен обобщил в вышедшей в 1932 г. книге «Целенаправленное поведение у животных и человека» в виде теории мотивации с позиции привлекательности и ожидания. Прежде чем переходить к обсуждению исследований, рассмотрим использовавшееся в них экспериментальное устройство — Т-образный лабиринт. Как видно из рис. 5.7, такой лабиринт состоит из соединенных друг с другом Т-образных секций, причем одно из ответвлений образует тупик, а в другом имеется дверь, ведущая в соседнюю секцию лабиринта.

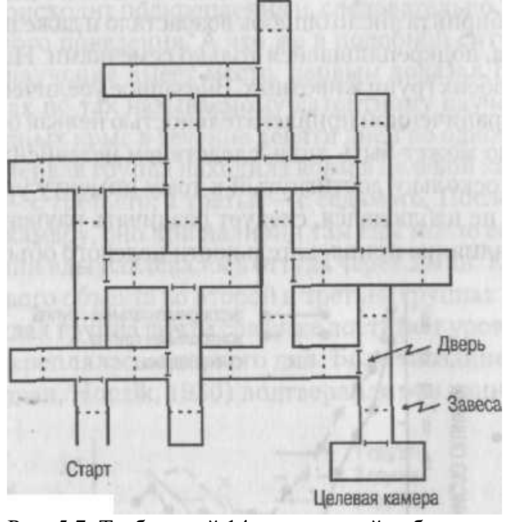


Рис. 5.7. Т-образный 14-секционный лабиринт

Одна из исходных серий исследований касалась влияния на поведение побуждений различной силы. Первый эксперимент был проведен в 1924 г. В то время при изучении влияния силы потребности на активность широко использовался колум-

бийский проблемный ящик. Недостатком этих исследований был слабый контроль привлекательности используемого целевого объекта. Симмонс (Simmons, 1924) первой сделала фактор привлекательности центральным пунктом своего исследования. Она обнаружила, что крысы быстрее обучаются проходить лабиринт, если в целевой камере находят предпочитаемую ими пищу. Животные к началу эксперимента были одинаково голодны, поскольку свой дневной рацион получали толь-
ко через 2-3 ч после эксперимента в своих обычных клетках. Перед каждой попыткой им давалась возможность попробовать находящийся в целевой камере корм. После этого крысы помещались в стартовую камеру. Если кормом был вымоченный в молоке хлеб, скорость бега резко возрастала и количество ошибочных пробежек уменьшалось быстрее, чем при подкреплении семечками. Этот различный эффект побуждения можно интерпретировать двояко: либо большая привлекательность ускоряет научение, либо оно происходит независимо от привлекательности, но ограниченная привлекательность цели меньше мотивирует животное к ее более быстрому достижению. Первое объяснение соответствовало бы более позднему варианту теории подкрепления Халла, второе — постулату Толмена о «нужности целевого объекта», которая наряду с соответствующим уровнем обучепно-сти непосредственно детерминирует поведение в лабиринте.

Данные исследований Эллиота (Elliott, 1928) подтвердили правильность последней интерпретации. Во время обучения группы экспериментальных животных прохождению лабиринта он изменял силу привлекательности объекта. Крысы этой группы после десятой попытки прохождения лабиринта находили в целевой камере вместо смеси из отрубей менее привлекательные семечки. Уже в следующих попытках прохождения лабиринта число ошибок возрастало и даже превосходило уровень контрольной группы, подкреплявшейся только семечками. На рис. 5.8 изображены «1ф1 шые научения» обеих групп животных. Внезапное увеличение числа ошибок при переходе к i и пще с ограниченной привлекательностью нельзя объяснить молниеносным забыванием, оно может быть лишь следствием независимого от научения эффекта мотивации. Поскольку достигнутый к тому моменту уровень обученное™ в этом случае больше не наблюдался, следует различать научение и поведение, учитывая независимое влияние привлекательности целевого объекта.

Рис. 5.8. Влияние уровня привлекательности на достижения (переход от более к менее предпочитаемому корму) (Elliott, 1928, S. 26)

В другом своем исследовании Эллиот (Elliott, 1929) по прошествии девяти дней изменял вид подкрепления (корм на воду). У менее голодных, но ощущавших сильную жажду животных сразу после введения адекватного потребности целевого объек-
та (воды) наблюдался рост достижений, проявлявшихся в увеличении скорости бега и уменьшении числа ошибок. Иными словами, определяющая уровень достижения привлекательность целевого объекта зависит от сиюминутного состояния потребности. То же соотношение Левин установил для квазипотребности и валентности. Однако эффект привлекательности целевого объекта определяется помимо адекватности потребности еще одной, независимой от потребности переменной, которая соответствует фактору *G* в формуле валентности Левина. Согласно Сим-монс и более позднему систематическому исследованию Янга (Young, 1947), эта переменная содержит качественные характеристики целевого объекта. Креспи (Crespi, 1942,1944) также доказал значимость его количественных показателей. Увеличение количества пищи мгновенно улучшает уровень достижения при экспериментальном научении голодного животного. Этот так называемый эффект Креспи опровергает постулат теории подкрепления Халла о большом количестве подкреплений как решающем факторе образования привычки; но к этому мы еще вернемся.

Латентное научение: разделение научения и мотивации

Крайним случаем варьирования привлекательности является полное ее отсутствие; при этом не происходит подкрепления и, следовательно, не приходится ожидать целенаправленного поведения. А что же в подобной ситуации происходит с научением? То, что научение имеет место, первым доказал Блоджетт (Blodgett, 1929) в экспериментах по так называемому латентному научению. Три группы в равной степени голодных крыс в течение девяти дней по одному разу в день помещались в лабиринт. Первая группа находила корм в целевой камере начиная с первого же дня, вторая — с третьего, а третья — с седьмого. После того как животное попадало в целевую камеру, оно при наличии там еды могло есть только в течение 3 мин, а при отсутствии еды извлекалось оттуда через 2 мин. Как видно из рис. 5.9, после введения целевого объекта во второй и третьей группах число ошибок быстро сокращается. Каждая группа почти сразу же достигает уровня научения первой группы, которая подкреплялась с первого дня. Более поздние исследования Толмена и Хонзика (Tolman, Honzik,

1930) подтвердили эти данные.

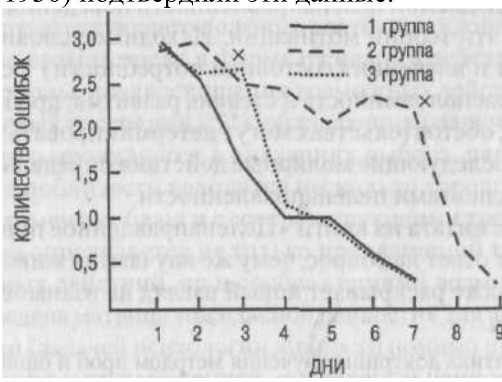


Рис. 5.9. Зависимость достижений от латентного научения и последующего подкрепления.
Первая группа получала корм после каждой попытки, две другие -соответственно после третьей и седьмой (отмечено x} (Blodgett, 1929, S. 120)

Полученные результаты многое проясняют. Прежде всего это касается того факта, что научение происходит и без подкрепления, а значит, последнее не является необходимым условием научения. Научение может оставаться латентным, т. е., состоявшись, не проявляться в поведении. В таком случае научение должно заключаться в образовании знаний о структуре путей в лабиринте, а не в образовании жесткой последовательности объединений «раздражитель—реакция», поскольку целенаправленный, с уменьшающимся количеством ошибок поиск целевой камеры не происходил, когда там не было корма. Успехи научения можно наблюдать в поведении при достижении цели, только когда имеет место мотивация. Поэтому закон эффекта Торндайка есть не принцип научения, а принцип поведения. Научение и мотивация представляют собой две самостоятельные группы факторов, совместное проявление которых определяет поведение. Реализация вызванной привлекательностью пищи мотивации к достижению целевой камеры зависит от достигнутых на данный момент результатов научения, что сказывается на различиях в усовершенствовании достижений второй и третьей групп. После семикратно предоставленной возможности ознакомиться с лабиринтом количество ошибок сокращается быстрее, чем после трехкратной.

Итак, поведение объясняется взаимодействием двух промежуточных переменных: научения **и** мотивации. Фактор научения, по Толмену, состоит из знаний о том, какая из секций лабиринта куда ведет. Этот результат научения становится ожиданием цели в форме отношений между действием и его последствиями. Мо-тивационным фактором в данном случае является нужность цели. Она зависит от физиологического состояния потребности, или влечения, и от привлекательности целевого объекта (у Левина — соответственно от *tu G;* Толмен рассматривает оба фактора, влечение и привлекательность, как явления более или менее одного порядка; различия в степени их влияния и их взаимоотношений им не рассматриваются). Постулированные Толменом нужность цели и ее ожидание стали теми промежуточными переменными, которые не только имеют когнитивную природу, но и выступают посредниками между поддающимися наблюдению особенностями исходных условий и последующим поведением, благодаря чему оказывается возможным объяснение наблюдаемой целенаправленности поведения. На рис. 5.10 схематично представлены эти теории мотивации. Исходные условия, которые помимо стимулов окружения и влечения (состояние потребности) включают также прошлое научение, предрасположенность и степень развития, при некоторых, еще подлежащих уточнению, обстоятельствах могут детерминировать как нужность цели, так **и** ее ожидание. Последующие молярные действия определяются тремя доступными наблюдению аспектами целенаправленности.

Приводимая ниже цитата из книги «Целенаправленное поведение у животных и человека» содержит ответ на вопрос, чему же научаются животные в экспериментах по научению, а также раскрывает новый взгляд на взаимовлияние научения и мотивации поведения.

«Окончательная критика доктрины научения методом проб и ошибок направлена на ее основополагающее понятие стимульно-реактивных связей. Стимулы, как таковые, реакции не вызывают. Правильные стимулы ю-реактивные связи не "запечатлеваются", а неправильные не "стираются". Скорее, научение состоит в "открытии", или "вы-
членении", организмом того, к чему ведут любые из всех соответствующих **альтернативных реакций.** Позднее, если при возбуждающе-аверсивных условиях момента одна из этих **альтернатив** оказывается нужнее других (или одна "требуется", а другие "не требуются"), то организм будет стремиться (в результате такого научения) выбирать или осуществлять реакцию, ведущую к более "нужным" последствиям. Но если различия в нужности отсутствуют, то **никакого** выбора и осуществления данной реакции не произойдет, хотя научение будет иметь место» (Tolman, 1932, p. 364).

Рис. 5.10. Толменовская теоретико-мотивационная схема с двумя промежуточными переменными - нужностью и ожиданием цели, объясняющими отношение между наблюдаемыми особенностями ситуации (исходные условия) и последующим молярным поведением

Матрица «ожидаемой ценности»

Позднее Толмен (Tolman, 1951, 1959) несколько переработал свою теорию мотивации (по сравнению с теорией Халла она была **менее** систематичной). Наряду с состояниями потребности (его классификацию мотивов см. в главе 3) актуальное поведение мотивируют еще две промежуточные переменные — ожидание и ценность. Ценность — это то же, что

привлекательность целевого объекта: наряду с потребностью (или влечением) она определяет нужность цели. Обе переменные обычно не поддаются свободному комбинированию, **их зависимость друг от друга** устанавливается так называемой матрицей «ожидаемой ценности». Как правило, для достижения соответствующего целевого состояния удовлетворения существуют многочисленные возможности в форме ожиданий действий и их последствий *(R—S*):* с одной стороны, предвосхищения возможных действий, а с другой — связанных с ними целевых состояний (£*), обладающих различной ценностью.

Это особенно ярко проявляется в ситуациях выбора, например когда человек испытывает голод, а поблизости находятся несколько хороших и дорогих ресторанов с разным ассортиментом блюд и с соответствующими требованиями к кошельку. Выбор ресторана определяется не только предлагаемой там едой, т. е. предвосхищением возможных действий, но и соображениями возможной стоимости обеда. На рис. 5.11 приведена матрица «ожидаемой ценности» для человека, находящегося в подобной ситуации (задачей психологии личности помимо прочего является установление расхождения между матрицей «ожидаемой ценности» конкретного индивида и соответствующими социокультурными нормами). Составленная Толменом матрица дает годологическую картину последовательности действий в проме-
жутке **между** состоянием голода (слева) и его удовлетворением (справа). Заканчивающиеся стрелками лассообразные линии представляют учтенные этапы действия, размер знаков «+» соответствует оценке конкретного ресторана (средства) и **пищи** (целевого объекта). Во всех четырех ресторанах можно получить предпочитаемые данным человеком блюда *а* и *Ь;* блюда *с, due* также могли бы его насытить; по не блюдо/.

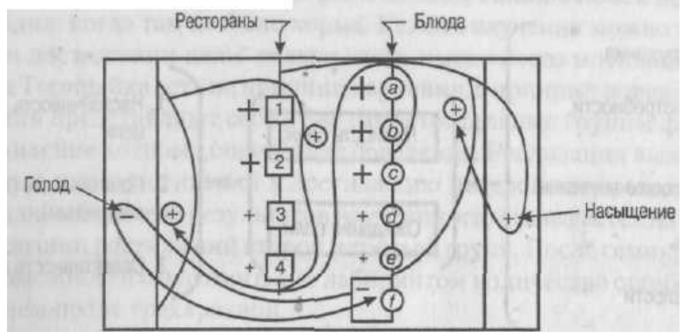


Рис. 5.11. Пример матрицы «ожидаемой ценности»: когнитивного предвосхищения при выборе *в* состоянии голода между хорошими (и дорогими) ресторанами и различными блюдами (Tolman, 1952, p. 392)

Еще заметнее влияние Левина проявилось в попытке Толмеиа (Tolman, 1952) психологически полно представить описанную ситуацию выбора. Как видно из рис. 5.12, Толмен нашел свой способ объединения левиновских моделей личности (система потребно<*гей) и окружения (поведенческое пространство), причем уже отмечавшаяся несовместимость этих моделей была преодолена благодаря включению (см. заканчивающиеся стрелками пунктирные линии) когнитивных процессов системы «ожидаемой ценности». Независимыми переменными при этом выступают физиологическое состояние потребности (Т, влечение) и стимулы окружения (5^1), промежуточными —система потребностей, система «ожидаемой ценности» **и** пространство поведения, зависимой переменной — результирующее поведение (V). Пространство поведения представляет собой когнитивно-феноменальную репрезентацию данной ситуации. Ее структура решающим образом зависит от системы «ожидаемой ценности». Привлекательности аг,, x_2, а также a_v a_2 являются производными от соответствующих оценок в системе «ожидаемой ценности» (в данном случае два ресторана и наличие в каждом из них предпочитаемых блюд). В этой же системе учитываются ожидаемое насыщение и переживаемый импульс голода *{needpush),* в конечном счете также непосредственно зависящий от потребности и стимулов окружения.

Не вдаваясь в подробности (и не принимая во внимание трудности), из рис. 5.12 можно видеть, что Толмен в своей попытке установить генетическую связь данного пространства поведения с состоянием когнитивных переменных пошел дальше Левина. В работе, посвященной этому вопросу, он, кроме того, рассмотрел возможности операциональной диагностики индивидуальной выраженности когнитивных переменных системы «ожидаемой ценности». В отличие от Левина Толмен подчеркивал значимость индивидуальных различий **и** в результате своих исследо-
ваний сформулировал проблему, которая заняла центральное место в новых работах по мотивации, в первую очередь выполненных в рамках теории «ожидаемой ценности» (см.: Feather, 1982; Heckhausen, 1982b; Kuhl, 1982).

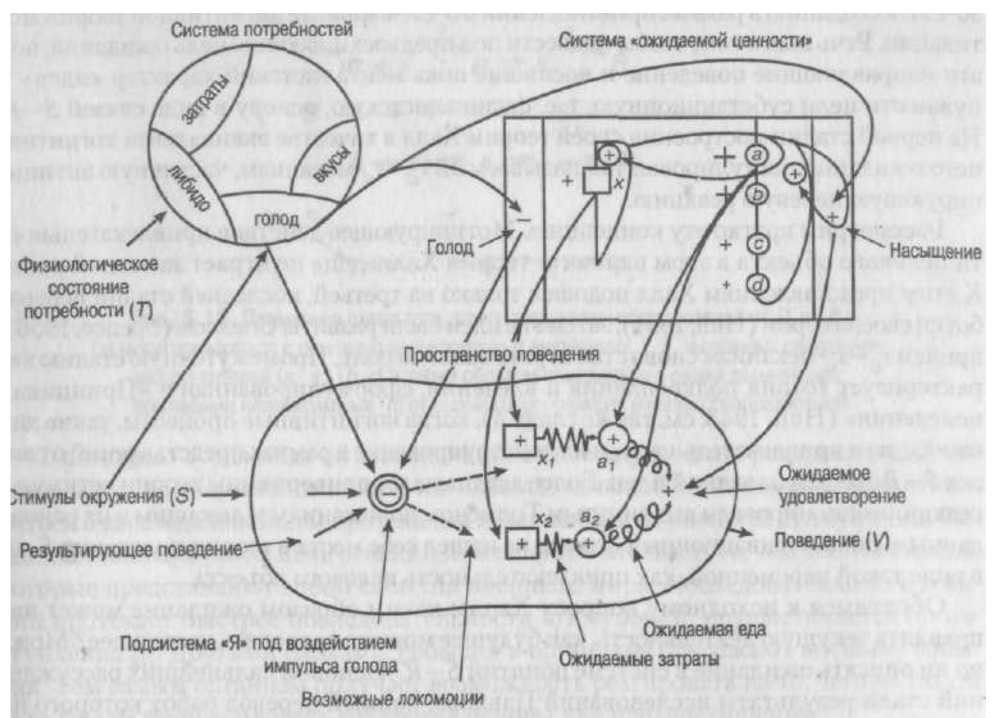


Рис. 5.12. Влияние на ситуацию выбора актуальной потребности представлено тремя различными блоками модели: системой потребностей, системой «ожидаемой ценности* и пространством поведения. Система «ожидаемой ценности» служит посредником между системой потребностей и пространством поведения, последние два блока соответствуют левиновским моделям личности и окружения. Независимыми переменными являются состояние потребности, голод (Г) и стимулы окружающего мира (S), промежуточными - системы потребностей, «ожидаемой ценности" и пространство поведения, зависимой переменной - результирующее поведение *{V)* (Tolman, 1952, p. 395)

Ожидание и привлекательность в рамках теории *S—R*

Анализ целенаправленного поведения, проведенный Толменом, и экспериментальное подтверждение этого анализа в конце 20-х гг. были восприняты приверженцами объяснения поведения с позиций теории ассоциаций как вызов. Они считали сочетание «стимул-реакция» основной схемой причинно-следственной связи. Каким образом можно было при таком подходе объяснить влияние на поведение ожидания, т. е. знания о будущем целевом состоянии, о средствах и путях его достижения? Халл принял этот вызов. Поскольку строгость бихевиористского анализа целенаправленного поведения, проведенного Толменом, не подлежала сомнению, пришлось признать существование процесса мотивации как стремления к цели, отличающегося от научения как простого подкрепления связей *S—R.*

Ранние исследования Халла

На начальном этапе своих исследований Халл задавался вопросом: нельзя ли в конечном счете свести мотивацию к связям *S—R?* Ответ на этот вопрос привел его в 30-е гг. к созданию в рамках представлений о 5— *Я*-варианте когнитивной теории мотивации. Речь шла о том, чтобы подвести под предвосхищающие цель ожидания, под эти направляющие поведение и носившие пока менталистский характер «идеи» о нужности цели субстанционную, т. е. физикалистскую, основу в виде связей *S—R.* На первой стадии построения своей теории Халл в качестве эквивалента когнитивного ожидания постулировал так называемый r_G~.^-механизм, частичную антиципирующую целевую реакцию.

Рассмотрим кратко эту концепцию. Мотивирующее действие привлекательности целевого объекта в этом варианте теории Халла еще не играет заметной роли. К этим представлениям Халл подошел только, на третьей, последней стадии переработки своей теории (Hull, 1951); затем эти идеи были развиты Спенсом (Spence, 1956), причем $г_с$~5^-механизм снова стал играть важную роль. Промежуточную стадию характеризует теория подкрепления и рлечения, сформулированная в «Принципах поведения» (Hull, 1943; см. также главу 4), когда когнитивные процессы, такие как ожидание и привлекательность, и их конструирование в рамках представлений о связях *S—R* отошли на задний план. Более двадцати лет приверженцы теории «стимул-реакция» оппонировали выдвинутым Толменом положениям и лежащим в их основе данным, пока мотивационный фактор не нашел себе места в теории поведения *S—R* в виде такой переменной, как привлекательность целевого объекта.

Обратимся к исходному вопросу Халла: каким образом ожидание может направлять текущую деятельность, как будущее может определять настоящее? Можно ли описать ожидание в системе понятий *S—R?* Основой дальнейших рассуждений стали результаты исследований Павлова, полный перевод работ которого на английский язык появился в конце 20-х гг. Как доказал Павлов в ходе изучения формирования условных рефлексов, нейтральные до некоторых пор раздражители могут приобретать сигнальное значение, информируя о предстоящих событиях. Тем самым они создают нечто аналогичное знанию о будущем, что можно видеть на примере реакции слюноотделения. Эта реакция заранее подготавливает собственно целевую реакцию (прием пищи), хотя целевой объект (корм) еще не представлен, а значит, целевая реакция не может иметь места и достижение целевого состояния (насыщения) еще только предстоит. Если вызываемая внешним раздражителем

(5,) реакция *(R^* сопровождается проприоцептивной обратной связью, т. е. имеет своим следствием внутренний раздражитель (5j), то такой внутренний раздражитель может совпасть во времени с появлением следующего внешнего раздражителя *(S_2),* который, в свою очередь, вызовет реакцию R_r Тем самым Sj непосредственно предшествует *г₂* и может ассоциироваться с ней. С течением времени одного только s, может оказаться достаточно, чтобы породить всю цепь реакций, опосредованную вызванными этими же реакциями внутренними раздражителями. При этом следует отметить, что связи S_a—R_n тем сильнее, чем ближе они к целевой реакции, иными словами, цепь строится с конца. На рис. 5.13 представлены этапы образования ассоциативных связей при посредстве внутренних раздражителей.

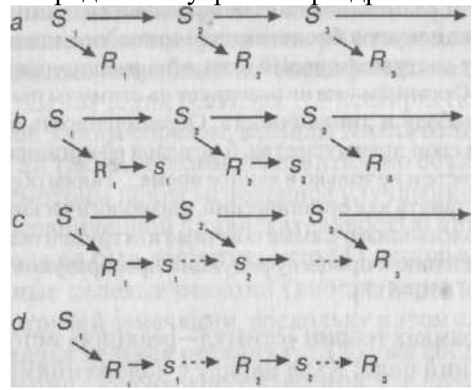


Рис. 5.13. Примерная схема того, как последовательности реакций от R_l до /^
(а) могут замыкаться с помощью промежуточных внутренних, т. е, вызванных реакциями, раздражителей ($s_{(}$, $5_г$) (Ь, с) и таким образом становиться в своем дальнейшем протекании независимыми (d) от вызывающих реакции внешних раздражителей

С помощью созданных ей и зависящих от нее внутренних раздражителей последовательность реакции может, так сказать, замыкаться на самое себя и становиться в своем дальнейшем протекании независимой от внешней стимуляции. Созданная таким образом цепь реакций может протекать быстрее, чем цепь стимулов, которые представляют собой события внешнего мира. Последовательность реакций протекает быстрее последовательности стимулов, R_3 осуществляется до наступления 5_3. Другими словами, события в организме опережают внешние события. Тем самым организм получает возможность реагировать на то, чего на самом деле еще не произошло: так создаются основы для предвосхищения.

Разумеется, это рассуждение вызывает возражения. Согласно изложенной точке зрения, внешнего раздражителя (5,), которвш еще очень далек от собственно целевого раздражителя *(S_G),* должно быть достаточно для приведения в движение всей цепи реакций. Целевая реакция *(R_G)* должна произойти в любом случае, даже если не был достигнут целевой объект (например пища). Поскольку реакции в таком случае оказываются неэффективными, то, как считает Халл, они в соответствии с законом эффекта постепенно угасают вплоть до незначительных остаточных следов первоначально полностью представленных реакций. Эти остаточные следы реакции Халл назвал «чисто стимульными актами». Их единственная функция состоит в том, чтобы быть внутренними раздражителями, возбуждающими другие акты, которые, в конечном счете, приводят к критическому событию — реакции на цель. В чисто стимульных актах Халл видел неврологические основы когнитивных процессов, таких как мысли и ожидания. Подобно Уотсону, Халл был «перифериалистом», а не «центристом», т. е. он связывал субстрат когнитивных процессов не с центральной нервной системой (например, корой больших полушарий), а с периферической эффекторной системой тела. Во всяком случае, он полагал, что чисто стимульные акты составляют основу гибкого когнитивного управления поведением. В 1930 г. он писал:

■«При незначительном размышлении становится очевидным, что появление чисто стимульных актов знаменует в биологическом развитии важный этап, шаг вперед. Они сразу же делают доступным новый и заметно расширившийся круг поведенческих возможностей. Организм уже не реагирует на стимулы пассивно, он приобретает относительную свободу и динамичность. Ограниченность привычки (в ее обычном смысле) имеет и свои преимущества, благодаря ей организм может реагировать не только в данном месте и не только в данное время... Таким образом, чисто стимуль-ный акт можно представить как органический, физиологический (строго внутренний и индивидуальный) символизм. Самые обычные инструментальные акты благодаря естественному стремлению к процессу редукции преобразуются в нечто вроде мышления* (Hull, 1930, р. 516-517).

Стремясь найти в рамках теории «стимул—реакция» истоки направляющих поведение предвосхищений цели, Халл наряду с положениями о внутренних стимулах (как результате проприоцептивной обратной связи) выдвинул дополнительную концепцию, которая оказалась более значимой для дальнейшего развития теории, в особенности для учета действия привлекательности. Халл выделил особую группу чисто стимульных актов; частичную антиципирующую целевую реакцию, *г*— s^-механизм. Он исходил (как до него Фрейд) из того, что состояние потребности вплоть до своего удовлетворения сопровождается раздражителем влечения *(S_D).* Поскольку раздражитель влечения присутствует постоянно, он ассоциируется со всеми следующими друг за другом и ведущими к цели реакциями. В конце концов раздражитель влечения оказывается способным сразу, как только возникает, вызывать целевую реакцию. Но если эта реакция полностью осуществится, она, будучи преждевременной, вступит в конфликт с необходимыми инструментальными реакциями, которые при контакте с целевым объектом, и только тогда, создают предпосылки для ее успеха. Поэтому преждевременно вызванная целевая реакция в соответствии с законом эффекта быстро аннулируется. Сохраняется лишь ее фрагмент,

который не мешает протеканию инструментальных реакций. Таким образом, вместо кусания, жевания и глотания (целевая реакция) наблюдаются отделение слюны, глотательные движения и тому подобные составляющие акта приема пищи.

Решающее значение имеет то обстоятельство, что этот фрагмент целевой реакции (r_c), будучи вызванным раздражителем влечения, в самом начале позволяет пропустить всю цепь реакций, которые еще только должны были бы привести к целевой реакции *(R_G)*. Как и всякая другая, реакция на цель имеет свою лроприоцеп-тивную обратную связь *(S_G)*, внутренний раздражитель, который Халл обозначил как целевой. Она репрезентирует целевое событие, удовлетворение потребности, и, подобно раздражителю влечения, присутствует на протяжении всей последовательности поведенческих актов, при каждой промежуточной реакции. Поэтому ее можно рассматривать в качестве основы того, что Толмен называл предвосхищением цели, т, е. антиципацией результата действия и тем самым основой целенаправленного управления им. Халл писал: «Антиципирующие целевые реакции представляют собой физическую основу целенаправленных идей» (Hull, 1931, p. 505).

После того как в рамках теории *S—R* была решена проблема целенаправленности, т. е. стремление к цели было объяснено предвосхищением ее целевого состояния, Халл (Hull, 1935) предпринял попытку вообще свести все процессы мотива-

ции к законам научения по типу выработки ассоциаций *S—R*. Он стремился показать, что подкрепляющие события (удовлетворительное состояние дел — по Торн-дайку) имеют врожденные потребностно-специфические основы, благодаря которым в онтогенезе путем научения развиваются и выкристаллизовываются определенные модификации. Таким образом, взгляды Халла сближались с положениями Толмена. Но можно ли таким образом действительно объяснить полученные Тол-меном данные? Рассмотрим почти мгновенное улучшение достижений после введения вместо еды с ограниченной привлекательностью пищи с высокой привлекательностью. Халл должен был допустить, что (1) использование новой пищи вызывает несколько иные целевые реакции (вполне вероятное событие, например, при замене каши из отрубей семечками, поскольку в этом случае может возникнуть другая антиципирующая целевая реакция r_G*);* (2) уже после однократного появления новой $г_c$ ассоциация раздражителя влечения S_D с прежней $г_c$ исчезает. Второе предположение кажется маловероятным, если учесть постепенный характер научения, в особенности переучивания. Совсем необъяснимым оказывается явление латентного научения, когда имеет место раздражитель влечения S_D, но нет целевой реакции i?(. и механизм r_G—s_G- не может сформироваться. Для образования последнего, как показывают результаты контрольной группы, необходимы повторные пробы. Скачкообразный характер достижений контрольной группы также остается необъяснимым в свете новых положений Халла.

Средний и поздний этапы исследований Халла

В 1943 г. Халл сформулировал свою теорию подкрепления (при этом он временно отказался от рассмотрения вопросов стимульно-реактивного объяснения когнитивных процессов стремления к цели). Единственное, что следует отметить в этой теории, — отнесение Халлом количественных и качественных характеристик подкреп-ляющего целевого объекта к условиям, ответственным за силу подкрепления связи *S—R*. Креспи (Crespi, 1942,1944), опираясь на новые данные, показал невозможность решения на основе теории 5—*R* проблемы привлекательности, поскольку последняя, скорее, указывает на своеобразие мотивации. Креспи изменял количество корма, которое находила голодная крыса в целевой камере при успешном прохождении лабиринта. При большем количестве корма скорость бега возрастала в первых 19 попытках быстрее, чем при меньшем его количестве. Как видно из рис. 5.14, максимальная скорость бега была разной при разных условиях привлекательности, но она была достигнута обеими группами животных после одинакового числа попыток, так что обе группы должны были выработать одинаковую силу привычки. Эти данные полностью согласуются с теорией подкрепления Халла. Но когда Креспи изменил для одной из групп количество получаемого корма (на рис. 5.14 показано изменение скорости бега при переходе от большего к меньшему количеству корма), скорость бега у группы, получавшей много корма, упала ниже уровня группы, до сих пор получавшей мало корма. Столь внезапное изменение поведения необъяснимо с теоретико-ассоциативной точки зрения. Данные Креспи подтвердил затем Зиман (Zeaman, 1949): увеличение количества пиши с 0,05 до 2,4 г привело к полной инверсии латентного времени по отношению к достигнутому на тот момент плато другой группы, с самого начала получавшей такое количество корма.

Рис. 5.14. Зависимость скорости бега от количилва корма, До 19-й попытки одна группа получала 16 единиц корма, а другая - 256. , С 20-й попытки обе группы получали 16 единиц (Crespi, 1942, Fig. 2, p. 488, Rg. 8, p. 508)

На заключительном этапе разработки своей теории Халл (Hull, 1951) попытался объяснить эти данные. Он уже не

считал, что размер и вид подкрепления, зависящие от силы и вида привлекательности целевого объекта, влияют на образование привычки. Эта функция сохранялась теперь только за частотой и степенью отсроченности подкрепления. Размер и вид подкрепления Халл объединил в новом мотивационном факторе *К.* Интенсивность *К* зависит от силы консумматор-ной реакции, которая, в свою очередь, зависит от привлекательности целевого объекта. Наряду с *D* переменная *К* ответственна за силу инструментальной реакции, но не за образование привычки, т. е. не за то, какая последует реакция. *D* и *К* мультипликативно связаны друг с другом, так что формула потенциала реакции (sEr) приняла следующий вид: sEr = *D x K x* sHr,

Дальнейшее развитие теории Спенсом

Модифицируя свою теорию, Халл отчасти следовал положениям, которые выдвинул Спенс, чтобы объяснить такой феномен привлекательности, как латентное научение. Спенс обратился к ранней концепции Халла о r_{G} - s_{G}-механизме. Если фрагментарная антиципирующая целевая реакция, как полагал Спенс, связывается не только с раздражителем влечения S_D, как это первоначально считал Халл, но и с внешними *S* и внутренними проприоцептивными *s* раздражителями, то антиципирующая целевая реакция может вызываться ими и в свою очередь оказывать мотивирующее действие, т. е. усиливать вызванные ситуацией инструментальные реакции. Антиципирующая целевая реакция тем самым получила функцию энер-гетизирующей побудительной мотивации. Спенс считал, что эта реакция вызывает состояние напряжения и конфликт, которые оказывают общее стимулирующее воздействие. Подлинная природа антиципирующих целевых реакций до сих пор не выяснена. Попытки их наблюдения и оисания остались более или менее бесплодными (Bolles, 1967, S. 352 и далее). Поскольку Спенс отнес эти реакции к промежуточным переменным, принципиальная доступность антиципирующих целевых реакций непосредственному наблюдению остается недоказанной.

В отличие от Халла Спенс связал оба мотивационных фактора*Du Кие* мультипликативно, а аддитивно, так что потенциал возбуждения *Е,* эквивалент потенциала реакции $_SE_R$ у Халла, определялся следующей формулой:

$E=(D+K)xH$.

Поводом для таких изменений послужили новые научные данные (напр.: Reynolds, Anderson, 1961). Однако более значительным было другое отступление от взглядов Халла. Спенс (Spence, 1956) полностью отказался от теории подкрепления как объяснения образования привычки. Прочность связи *S—R,* по Спенсу, является функцией одной только частоты совпадения событий. Напротив, феномены подкрепления, их частота, сила, вид, непосредственность или отсроченность прямо влияют на выраженность мотивации привлекательностью *К,* которая выступает в форме частичной антиципирующей целевой реакции (r_G—s_G).

Эта концепция лучше объясняет данные о роли привлекательности в латентном научении, чем модифицированная теория Халла. Подкрепление теперь вообще не связывалось с выработкой и исчезновением привычек. Из-за градуального, постепенного характера процесса научения невозможно было объяснить внезапность эффектов привлекательности. Согласно теории Спенса, изменение привлекательности, сказываясь на подкреплении, передается через мотивирующую функцию механизма r_G—s_c непосредственно **всем** действующим в данной ситуации реакциям. Сам r_G—s_G -механизм действует по типу классического обусловливания различного рода стимулами (раздражители внешнего мира, проприоцепция и раздражители влечения), в той или иной степени схожими с собственно целевым раздражителем S_G. При этом с возрастанием временной и пространственной удаленности целевого события приходится учитывать градиент генерализации раздражителя, т. е. уменьшение сходства ситуационных стимулов с целевым раздражителем, и соответственно уменьшения мотивационного влияния антиципирующих целевых реакций. (Эта установленная в рамках теории *S—R* зависимость соответствует в концепции Левина уменьшению силы валентности с увеличением психологического расстояния до цели.)

В результате преобразования теории *S—R* в теорию мотивации привлекательностью Спенс приблизился к представлениям Левина и Толмена. Рассматриваемые в терминах *S—R* r_G—s_G -механизмы (Спенс) и связи *SR—S* или *R—S** (Толмен) действительно близки. Конечно, открытым остается вопрос о том, достаточно ли постулата Спенса для объяснения мгновенного изменения поведения, определяющегося привлекательностью целевого объекта. Поскольку r_G~s_G -механизм сам есть результат классического обусловливания, то возможность его столь внезапного изменения после однократной смены подкрепления кажется сомнительной.

Последующая разработка теорий

Появившиеся со временем новые многочисленные данные все более побуждали исследователей мотивации предпочесть теории привлекательности теориям влечения и подкрепления. Рассматривая в предыдущей главе постулаты теории влечения, мы видели, что объяснения большей части данных с точки зрения теории привлекательности постоянно выступали в качестве конкурирующих или более

перспективных альтернатив. Примером служат результаты экспериментов по дифференциации влечения. Если животные в соответствии с определенным состоянием влечения предпочитают тот или иной путь поведения, то это различие может основываться не на специфических раздражителях влечения, а на действии привлека-тельности, т. е. на антиципирующих целевых реакциях. Другим примером может служить постулирование энергетизирующей функции влечения. С пересмотром Халлом и Спенсом теории *S—R* встал следующий вопрос: насколько энергетиза-ция сводится к привлекательности *(К)?* Еще наблюдения Рихтера за периодическими изменениями активности и более поздние эксперименты с колумбийским проблемным ящиком, в которых изучалась связь между состоянием потребности и активностью, поставили вопрос о неучитываемых эффектах

привлекательности.
В этой связи мы уже рассмотрели в главе 4 данные исследований Шеффилда и Кемпбелла (Sheffield, Campbell, 1954) о достаточности для повышения активности голодных крыс изменений, связанных с ежедневным кормлением. Очевидно, что изменение раздражителя для частичных антиципирующих целевых (корм) реакций играет роль павловского сигнального раздражителя. Это касается и уже обсуждавшегося (см. рис. 4.8) эксперимента Амсела и Руссела, посвященного изучению фрустрации (Amsel, Roussel, 1952). Если крысы не находили, как прежде, корма в первой целевой камере, то скорость бега ко второй камере возрастала. Многочисленные данные Амсела (Amsel, 1962) продемонстрировали, что фрустрация повышает интенсивность текущего поведения. Сам Амсел объяснял это тем, что подготовленные консумматорные реакции из-за фрустрации не наступают, т. е. не переходят в направленное на целевой объект консумматорноё поведение, т. е. из $г_c$ не получается R_G.
Новые данные хорошо согласуются с предположением Спенса о повышающем активацию влиянии привлекательности. Сила консумматорной реакции R_G и сила ведущих к ней инструментальных реакций должны соответствовать друг другу, поскольку последние активируются предвосхищающей реакцией R_G. Убедительное доказательство этого представили Шеффилд, Роби и Кемпбелл (Sheffield, Roby, Campbell, 1954). В их экспериментах подкреплением служило разная по степени сладости и питательности жидкость (растворы сахарина или декстрозы). В ходе эксперимента наблюдалась удивительно точная корреляция между количеством выпитой жидкости и скоростью бега. Сюда же можно отнести решающие для теории редукции влечения данные Шеффилда, Булфа и Бейкера (Sheffield, Wulff.Backer, 1951) о копуляции без извержения семени (см. рис. 4.6). Мотивация привлекательностью играет особенно большую роль в случае сексуального поведения. Если учесть результаты Янга (Young, 1959,1961), то это не в меньшей степени справедливо и по отношению к пищевому поведению. Янг предлагал сытым крысам систематически варьировавшиеся по своим компонентам виды корма и фиксировал скорость бега, предпочтения и количество съеденного. Например, в случае использования сахарного раствора крысы мчались к цели без малейшего промедления, когда же в целевой камере находился раствор казеина, они двигались медленно, тратя время на ориентировочно-исследовательскую активность. Янг полагает даже, что перед каждой попыткой у животных можно наблюдать некую проприоцептивную напряженность, соответствующую интенсивности последующего пищевого поведения.
Под влиянием приведенных и других данных Шеффилд отказался от центрального для теории влечения постулата о зависимости силы подкрепления от величины редукции влечения. Он считал, что подкрепление зависит от силы консумма-торного поведения, от состояния «возбуждения». Подкрепление, таким образом, связано, скорее, с индукцией, а не с редукцией влечения. Шеффилд в своей теории мотивации привлекательностью сделал вслед за Спенсом еще один шаг к постулатам Левина и Толмена. В отличие от Спенса он придал мотивации привлекательностью не общую, а специфическую, т. е. направленную, побудительную, функцию, осуществляемую, разумеется, опосредованно. Представления Шеффилда (Sheffield, Roby, Campbell, 1954) состояли в следующем. Состояние потребности в нецелевой ситуации может привести к различным по направленности тенденциям реагирования. Через проприоцептивные стимулы эти тенденции в разной мере возбуждают частичные целевые реакции r_G. Чем сильнее выражено такое возбуждение при одной из этих тенденций, тем сильнее будет активироваться, т. е. реализовываться в действии, эта тенденция, пока, наконец, не создастся ситуация, в которой может быть осуществлена целевая реакция R_G.
Рассуждения подобного рода в рамках любой теории мотивации привлекательностью по двум основным вопросам противоречат постулатам классической теории *S—R:* 1) является ли необходимым постулирование двух мотивационных факторов влечения и привлекательности или достаточно одного из них, ведь привлекательность может включать и влечение? 2) нельзя ли обойтись без постулата об образовании привычки благодаря действию подкрепления? Теории привлекательности различаются тем, в какой степени они отказываются от понятий «влечение» и «подкрепление». В последнее время все чаще ставится под сомнение полезность понятия «подкрепление». Иными словами, хотя подкреплению отводится решающая роль в формировании привлекательности, частичных антиципирующих целевых реакций r_G, но само формирование мыслится в соответствии с классической схемой образования условно-рефлекторных связей по Павлову, а не с инструментальным научением через подкрепление по То'рндайку. Мы вернемся к этому вопросу в следующем разделе. Что касается первого вопроса, то влечение сохраняет свое значение как переменная состояния потребности, но становится одним из детерминирующих условий для силы самой мотивации привлекательностью. В системе понятий Левина это означает, что в данной ситуации валентность целевого состояния образует в психологическом поле мотивирующую силу, и одна из определяющих ее величин есть сила потребности *t.*
Сьюард (Seward, 1942) был первым из приверженцев теории *S—R,* кто сделал шаг в этом направлении. Он прямо говорил об «экстернализации влечения» в ^-механизмах мотивации привлекательностью. Одной привлекательности достаточно, чтобы в ответ на раздражители, ассоциативно связанные с подкрепляющей целевой реакцией, выбрать и активировать соответствующие реакции. Сьюард изложил свои взгляды в работе 1951 г., причем он обозначил собственно процесс мотивирования как «третичную мотивацию».
«... Животное в состоянии потребности мотивируется не только первичным влечением D и стимулом влечения 5,„ но также вторичным влечением, складывающимся из установки $r_{f;}$ на осуществление характерной консумматорной, или целевой, реакции $R_{f;}$.
Когда за некоторой реакцией R следует подкрепление, R_Gассоциативно связывается с конкурентными стимулами. Через

актуализацию этих связей стимулы, сопровождающие *R*, начинают усиливать r_c... эта названная третичной мотивацией интенсификация обладает свойством облегчать осуществление *R*, повышая успешность активности» (Seward, 1951, p. 130).

Ученики Халла — Мак-Клелланд и Маурер — приняли выделенное Шеффилдом и Янгом мотивирующее состояние «возбуждения» в качестве исходного понятия своей теории, но приписали ему эмоционально-содержательный элемент, что позволило им вывести предположение о существовании эмоций ожидания. Позицию обоих авторов мы уже рассматривали в главе 2. Напомним, что мотивация, по МакКлелланду, состоит в ожидании некоторого ранее пережитого изменения в аффективно значимой ситуации. Такое мотивирующее ожидание вызывается сигнальными раздражителями, которые частично реактивируют прежнюю аффективно значимую ситуацию, вновь придавая ей действенность (McClelland, Atkinson-Clark, Lowell, 1953).

Маурер (Mowrer, 1960) выделял четыре вида эмоций ожидания (надежда, страх, разочарование и облегчение), которые в духе теории мотивации привлекательностью не только активируют, но и направляют поведение. Ни для подкрепления, ни для энергетизации инструментальных реакций влечение больше не было необходимым условием. Оно, впрочем, сохранило одну значимую функцию: его редукция и индукция также обусловливают эмоции ожидания. Внешние и внутренние указательные раздражители могут вызывать эмоции ожидания, которые интенсифицируют ведущие к цели инструментальные реакции по принципу: увеличить надежду и уменьшить страх. Через проприоцептивную обратную связь начинающаяся реакция сразу же находит подкрепление (усиление) или торможение в вызванных позитивных или негативных эмоциях ожидания. Правда, Маурер оставил без внимания вопрос, какими иными способами, помимо описанных, стимул-реактивной теорией может приводиться в движение инструментальная реакция еще до того, как она начинает усиливаться или тормозиться эмоциями ожидания.

Положения этой и других концепций привлекательности и ожидания, а также представления об их регуляции попытался синтезировать автор этой книги (Heckhausen, 1963b) в своей «базовой теории мотивации». Эта теория сформулирована без использования понятий *S—R*. Центральным для нее является представление об эмоционально окрашенных «перепадах ожидания», которые мотивируютк поиску или избеганию.

Избыточность понятия «подкрепление реакции»

Мы уже затрагивали вопрос об избыточности постулата об определяющем привычку подкреплении. С тех пор как в конце 1920-х гг. против этого понятия выступил Толмен, а в связи с результатами экспериментов по латентному научению и изменению привлекательности теория оперантного научения Халла столкнулась с неразрешимыми проблемами, теоретические подходы, как мы видели, все больше и оольше сводились к объяснению инструментального целенаправленного поведения с помощью ситуационных побуждений, в особенности связанной с ожиданиями мотивации привлекательностью (см.: Bolles, Moot, 1972). Эти теории отличались от подходов Левина и Толмена только одним. Если Левин и Толмен считали,
что мотивирующие ожидания имеют лишь когнитивную репрезентацию, то такие теоретики, как Сьюард, Шеффилд, Маурер, а также Логан (Logan, 1960), описывали промежуточные переменные в терминах *S—R* (на что, несомненно, провоцировал детальный анализ экспериментальных данных). Классическое обусловливание в павловском смысле оказалось незаменимым при объяснении действий[1], связанных с ожиданием.

Инструментальное (оперантное) обусловливание, понимаемое Торнддйком и Хал-лом как образование с помощью подкрепления связи «раздражитель-реакция», подвергалось все большему сомнению. Закон эффекта из принципа научения превратился в принцип поведения. Теоретико-ассоциативный r_G — Sp-механизм превратился в теоретико-когнитивный эквивалент мотивирующей ожидание привлекательности.

Более значимым по сравнению с постулированием в теоретических системах «механических» (теоретико-ассоциативных) или «когнитивных» связей оказалось нечто другое, а именно перелом в понимании явлений мотивации. Он может быть описан следующим образом: от единичного толчка к непрерывному движению. Ученые отказались от представления о том, что целенаправленное поведение инициируется откуда-то извне общим по своей природе влечением, а само управление им полностью перепоручено фиксированным в результате редукции влечения связям *S—R*, которые в случае непригодности должны аннулироваться и постепенно вырабатываться вновь.

Теперь движущей силой целенаправленного поведения выступили ожидаемые целевые состояния, быстро и гибко запускающие инструментальные реакции, поскольку наступление определяется уже не сочетанием *S—R*, а ожидаемыми последствиями действия. Таким образом, ведущие исследователи научения и мотивации отказались от теории подкрепления инструментального поведения.

Анализ Уокером понятийного аппарата теории научения

Уокер (Walker, 1969) распределяет используемые в теории научения понятия по четырем классам гипотетических конструктов: толчок *(push)*, притяжение *(pull)*, структура *(sttveture)* и соединение *{glue)*. Класс конструктов «толчок» составляют такие понятия, как влечение, мотив, активация, напряжение и т. д., «притяжение» — привлекательность, валентность и т. д., «структура» — когнитивная организация, знание, сила привычки и т. д., и «соединение» — подкрепление (как гипотетический процесс, формирующий и укрепляющий связи *S—R)*. Если же «подкрепление» означает событие, связанное с целевым состоянием, т. е. с удовлетворением потребности, то оно должно быть причислено наряду с понятиями «побуждение» и «валентность» к классу конструктов «притяжение». Из четырех классов конструктов в зависимости от конкретных условий изменяются только три: «толчок» — соответственно продолжительности неудовлетворения потребности, «притяжение» —

соответственно привлекательно-

Впрочем, это никак не означает, что классическое обусловливание действительно основывается на процессе подкрепления, т. е. на упрочении связи *S—R,* как ее трактовали приверженцы теории «стимул—реакция* вполне в соответствии с происходившим при инструментальном обусловливании. Ведь возможно, что при классическом обусловливании происходит научение ожиданию цепи событий — сочетанию «стимул—последствия», вызывающему реакции, соответствующие характеру потребности и специфике вида (Rescorla, Solomon, 1967).

сти (притягательности) целевого объекта, «структура» — соответственно предшествующему опыту, т. е. числу попыток в эксперименте по научению. Подкрепление как «усилитель реакций» представляет собой гипотетический процесс, протекающий между двумя гипотетическими конструктами. «Притяжение», так сказать, выбирает «соединение», которое в «структуре» все крепче связывает реакцию с раздражителем. Рисунок 5.15 поясняет эту взаимосвязь.

Насколько при объяснении поведения необходимо использование подкрепления как «соединения»? Для ответа на этот вопрос следует установить, меняется ли подкрепляемое поведение (в смысле удовлетворения потребности) больше, чем поведение неподкрепляемое, и если меняется, то нельзя ли найти этому удовлетворительное объяснение с помощью конструктов трех других классов-; «толчка», «притяжения», «структуры»? Уокер показал, что изменение структуры (научение) всегда можно исчерпывающе объяснить с помощью трех конструктов и поэтому введение понятия подкрепления как «соединения» излишне. Так, исчезновение выученных реакций проще всего объяснить уменьшением привлекательности объекта. Притяжения больше нет. Реакции исчезают постепенно, поскольку сначала должна исчезнуть привлекательность ассоциированных с первоначальным целевым объектом особенностей ситуации.

Рис. 5.15. Уокеровская схема конструктов теории научения, один из которых («соединение», «подкрепление») избыточен (Walker, 1969, p, 51)

Уокер приводит многочисленные доказательства ненужности конструкта «соединение». Наряду с данными по латентному научению и изменению привлекательности он также отмечает, что вопреки основному постулату теории подкрепления сила привычки при постоянном подкреплении не остается на достигнутом уровне, а уменьшается и, наконец, вообще сходит на нет. Частота реакций падает до нуля, хотя всякое появление правильной реакции по-прежнему подкрепляется. Уокер стремится продемонстрировать не только то, что «соединение» подкреплением до сих пор не доказано, но и то, что для демонстрации существования этого эффекта необходимо было бы выделить значительно более сложные зависимые переменные.

Боллсовская когнитивная модель мотивации привлекательностью

Изучение проблемы мотивации Боллс (Bolles, 1967) начинал как представитель теории подкрепления, но затем (Bolles, 1972) предпочел основанную на теории привлекательности когнитивную модель. Он более не видел в подкреплении ни необходимого, ни достаточного условия инструментального научения. Согласно

Боллсу, то, чему научаются, есть не связи *S—R,* а два вида ожиданий. Первый относится к сочетанию внешних ситуационных условий и их следствий (5—5*, сочетание «стимул—последствия»); второй — к сочетанию «собственных действий и их последствий» *(R—S*,* сочетание «действие—следствия»). Отказ от понятия подкрепления позволил заняться изучением обоих видов ожиданий.

Поскольку подобные взгляды, будучи ориентированными в исследовании научения на теорию *S—R,* в рамках психологии мотивации ближе всего подошли к когнитивным теориям и уже не просто конвергировали, а почти совпадали с ними, боллсовскую модель объяснения поведения стоит рассмотреть подробнее. При обсуждении понятия «подкрепление» мы должны (как и при критическом анализе идей Уокера) различать два его значения: подкрепление как создаваемое экспериментатором событие и подкрепление как процесс (функция) образования привычки; в дальнейшем последнее будет называться механизмом подкрепления.

Подкрепляющие события часто позволяют узнать, какой вид научения соответствует постулированному механизму подкрепления. Однако в ходе исследований накапливалось все больше наблюдений, когда ничего подобного не происходило. Или подкрепляющие события не приводили к научению, или же научение происходило значительно быстрее, чем оно могло бы происходить на основе механизма подкрепления. Рассмотрим коротко некоторые из приведенных Боллсом данных. О случаях, в которых подкрепление не дает эффекта научения, писали, например, К. и М. Бреланды (K. Breland, M. Breland, 1961), называя их «дурным поведением животных»[1].

Например, енота обучали приносить и бросать деревянную монету в свинью-копилку. Выученное поведение, однако, изменялось, если нужно было бросить две монеты. К ситуации примешивалось сходное поведение, характерное для действий по отыскиванию пищи. Енот тер монеты друг о друга, бросал их в копилку, а потом снова вынимал. Подобное поведение являлось преобладающим, и дрессировщикам пришлось в конце концов отказаться от продолжения эксперимента[2].

Примером научения, происходящего слишком быстро, чтобы его можно было объяснить механизмом

подкрепления, является так называемое самоформирование поведения. В программу обучения американских студентов-психологов входит эксперимент по научению голубей в скиннеровском ящике. Голубь для получения корма должен научиться клевать маленькую шайбу. Это происходит обычно через 1 ч, если постепенное приближение поведения к нужной реакции вознаграждается кормом. Более поздние исследования показали, что усилия экспериментатора по подкреплению не столь уж обязательны. Достаточно с самого начала установить автомат подачи корма на желаемую реакцию клевания независимо от того, что именно

Бреланды были учениками Скиннера и пытались использовать закономерности оперантного поведения в цирковой дрессуре. При этом у различных видов животных наблюдались не совсем обычные проблемы при научении и ошибки при выполнении трюков.

'■ Здесь, впрочем, сказываются границы, которые устанавливают для операционального обусловливания видоспецифичные способы поведения. В ситуации обычного лабораторного эксперимента по научению, когда без внимания оставляется экологическая сторона поведения, эти границы до сих пор недостаточно учитываются. Именно этот аспект зоопсихологических исследований научения прежде всего критикуется этологами.

делает в данный момент голубь, который может то подходить, то удаляться от шайбы (Brown, Jenkins, 1968). Поскольку клевание, в особенности оптически выделяющихся предметов, является видоспецифическим образцом поведения и эта реакция имеет большую вероятность появления, постепенное возрастание частоты поощряемых клеваний можно еще объяснить в рамках теории подкрепления. Однако это объяснение утрачивает силу, если, как в экспериментах Д. Вильямса и Г. Виль-ямса (D. К. Williams, Н. Wiljiams, 1969), применить процедуру обратного подкрепления. В этих экспериментах корм давался в случайном порядке, но никогда не давался при осуществлении голубем нужной реакции клевания. Тем не менее частота непоощряемых, т. е. неподкреплявшихся, реакций клевания возрастала. Экспериментальное животное, когда оно ждет корма, реагирует, как всякое животное его вида, проявляя входящие в его поведенческий репертуар потребностно-специ-фические реакции.

Подобные данные были получены в результате исследований научения избеганию. При некоторых нужных экспериментатору реакциях события подкрепляющего характера имеют желательный эффект для научения, при других — не имеют. Подкрепление действенно в тех случаях, когда желаемое (поощряемое) экспериментатором поведение избегания совпадает с видоспецифичными реакциями. Таким образом, события, происходящие в эксперименте по научению, можно представить следующим образом. Приведенное в состояние потребности животное, научившись ожидать корма или электроразряда, демонстрирует предназначенное для таких случаев видоспецифичное поведение. Если существует два возможных типа реакции, например бегство и замирание при появлении опасности, то экспериментатору достаточно штрафовать нежелаемый тип реакции (т. е. не выключать ток), чтобы запустить желательное поведение избегания. Невидоспе-цифичные реакции избегания, например нажимание на рычаг у крысы, обусловливаются значительно труднее и, скорее всего, осуществляются лишь после того, как крыса сначала замирает вблизи рычага (что является видоспецифическим поведением).

В рамках теории привлекательности легко объяснить данные, противоречащие теории подкрепления, и данные, с ней согласующиеся. Мы уже подробно рассмотрели, каким образом это делается. Остановимся лишь на трех положениях, выдвинутых в связи с этим в теории 5—*R*. Во-первых, привлекательные объекты обладают функцией мотивирования, *К* усиливает имеющиеся привычки. Во-вторых, активирующий процесс мотивации привлекательностью основывается на частичных антиципирующих целевых реакциях, порождающих аффективное состояние раздражения. Введение зависимого, играющего роль посредника $г_c$ — 5_c-механизма позволяет применить комплекс законов научения, которые были получены в исследованиях, построенных на основе теории *S*—*R*. В-третьих, ассоциативные процессы осуществляются по образцу классического, а не инструментального обусловливания. (Конечно, здесь следует иметь в виду, что и при инструментально подкрепляемом научении, и при классическом обусловливании мы должны различать поддающиеся измерению события и гипостазированные процессы. Вопрос о том, укрепляется ли при этом связь *S*—*R*, или образуется ожидание последствий стимула типа 5j— 5_2, остается открытым.)

Боллс пересмотрел эти положения в когнитивном духе. На вопрос том, что же является результатом научения, он ответил определенно: не сочетания 5 и *R*, а связи 5—5* и *R*—*S**, принимающие форму ожиданий. Боллс сформулировал пять законов.

Первые два описывают научение. В них определяются оба вида ожиданий, составляющих содержание научения. Первый закон научения по Боллсу гласит: научение состоит в образовании ожидания новых связей между событиями в мире. Происходит научение вновь возникающим упорядоченным последовательностям событий, т. е. сочетанию стимулов и их последствий. Стимул предсказывает значимое для животного событие — удовлетворяющий потребность или угрожающий, способный причинить вред объект. Этот вид ожидания Боллс обозначил как *S*—*S**.

Живые существа, конечно, в состоянии проследить поддающееся предсказанию отношение следования не только событий в окружающем мире, но и собственных действий и их последствий. Ожидания второго типа подчиняются второму закону научения и обозначаются как *R*—5*-ожидания. Они проявляются в многообразных феноменах инструментального научения: *S*—*S**- и *R*—5*-ожидания соответствуют тому, что Толмен обозначал как *SR*—5-ожидания. Нужно, однако, различать оба вида ожиданий, поскольку в ситуации нового научения одно из них может оказаться сформированным (выучено раньше или врождено, см. ниже закон предшествующего опыта).

В третьем законе, законе выполнения, речь идет о способах связи и поведенческих функциях обоих видов ожиданий, когда и то и другое ожидания выучены. В качестве модели, объясняющей эту связь, служит простое

логическое умозаключение (силлогизм): если существуют *S—S** и *R*—5*, то я могу достичь 5*, как только при наличии 5 осуществлю *R.* Специального экспериментального анализа заслуживает вопрос о степени дифференцированности и сложности, до которой могут довести силлогистические связи различные виды живых существ (или отдельные особи). Во всяком случае, запуск поведения и управление им, как показывают данные по латентному научению, основаны на более сложных процессах, чем простые сочетания *S—R.* В когнитивной теории за основу поведения берутся более сложные процессы. Толмен, например, объяснял целенаправленность выполняющихся действий при помощи такого образа, как считывание «когнитивной карты».

Четвертый закон — закон предшествующего опыта — рассматривает те врожденные или выученные ранее ожидания обоих видов, которые живое существо привносит в новую ситуацию и которые могут в ней преобладать. Этот закон объясняет отсутствие в некоторых случаях эффекта осуществляемого экспериментатором подкрепления, например в случае с енотом Брэландов, когда видовые способы отыскания пищи так и не были преодолены. Предшествующий опыт устанавливает для каждого вида свои границы научения. У млекопитающих, например у крыс, эти границы обнаруживаются очень скоро в виде вторжения видоспецифических реакций при отсрочивании подкрепления.

И наконец, пятый закон Боллс сформулировал как закон мотивации: «Вероятность реакции возрастает (а) с увеличением силы 5—5*-ожидания; (б) силы *R*— 5*-ожидания; (в) ценности 5*» (Bolles, 1972, p. 405). Мотивационный компонент всех трех детерминантов заключен в 5*, значимом, но еще не достигнутом целевом состоянии (или если *S** представляет угрозу, в состоянии, которое, если оно наступило, должно быть изменено, а если только может наступить, его следует избежать). *S** как ценность целевого события эквивалентна левиновской валентности и толменовской нужности цели. *S** зависит от состояния потребности, что соответствует *D* у Халла и Г у Левина. *S*—5*-ожидания того, что ситуация приведет к целевым объектам или событиям, представляет собой эквивалент левиновской структуры жизненного пространртва и халловской *К. R—S** направляет поведение, если *S—S** дано, у Левина это соответствует избранному способу действия, у Тол мена — ожиданию соотношения средств и целей, у Халла — понимаемой чисто ассоциативно привычке.

Сила или вероятность наступления того или иного действия в модели Боллса определяется мультипликативной связью всех трех детерминантов. Как мы увидим, концепцию Боллса безоговорочно следует отнести к классу теорий «ожидаемой ценности», даже если она и возникла в рамках других исследовательских направлений (см. об этом ниже). Новым в ней является введение двух детерминантов: 5—5*-и *R*—5*-озиШаний. Они различаются по тому, наступает ли представляющее ценность целевое событие само *(S—S*),* или для этого необходимы действия субъекта *(R—S*)* и какова вероятность того или иного развития событий. Мы еще увидим (глава 13), что это различие становится основополагающим при приписывании причины (каузальной атрибуции) эффектам действия. Приписывание причин решающим образом влияет на феномены мотивации (см. главу 13).

Что же происходит с сочетаниями *S—R,* разве они уже не играют никакой роли? По мнению Боллса, они сохраняют свое значение в двух случаях: 1) во врожденных образцах действия, инстинктах в этологическом смысле; 2) в выученном поведении, когда речь идет об автоматизированных привычках выполнения и о навыках.

В заключение остается сказать, что модель Боллса во многих отношениях еще нуждается в доработке. Связи между теоретическими конструктами подлежат уточнению, в первую очередь следует уточнить условия соответствия *S—S** и *R—S*.* Теоретические конструкты нуждаются в операциональном определении. Только их количественная заданность сделает возможным экспериментальное подтверждение предсказаний.

Квазифизиологическая модель мотивации привлекательностью Биндры

Биндра (Bindra, 1974,1969) разработал модель, во многом схожую с моделью Боллса. Он также отверг постулат теории *S—R* о подкреплении реакций. Аргументируя свою точку зрения, он указывает на то, что научение может происходить и тогда, когда осуществление реакций невозможно. Эксперимент, доказывавший это, заключался в следующем. Животные видят привлекательный объект, но не могут на него реагировать, находясь под действием кураре (кураре — яд органического происхождения, который временно блокирует нервно-мышечную передачу). Как только действие яда прекращается, в научении этих животных происходит значительный скачок (см.: Taub, Bergman, 1968). Серьезный удар по постулату подкрепления реакции нанесло также интенсивно исследуемое в 70-е гг. научение через подражание. Достаточно простого наблюдения за образцом, чтобы сразу овладеть совершенно новым способом поведения; естественно, что наблюдающий при этом не получает никакого подкрепления (см.: Bandura, 1971a).

В модели Биндры *R*—5*-ожидания не предусматриваются, так как он считает их сводимыми к ожиданиям типа *S—S*,* поскольку «вырабатываемая специфическая форма реакции представляет собой спонтанную конструкцию, образуемую из наличного состояния мотивации и пространственно-временного распределения различных дистальных и контактных стимулов, указывающих на привлекательный характер ситуации» (Bindra, 1974, p. 199). Эти реакции напоминают локомоцию в жизненном пространстве, которая, по Левину, свободно следует конкретным силам и предоставляемым полем возможностям действия. Боллс (Bolles, 1972, p. 406) сомневался в правомерности отрицания существования особых *R*—5*-ожиданиЙ, поскольку в таком случае осуществляемые реакции оказались бы слишком сильно связанными с поведенческим репертуаром данного состояния мотивации, а это не согласуется с гибкостью поведения многих млекопитающих, и тем более человека. За исключением этого расхождения, основные позиции обоих авторов очень близки, но модель Биндры во многих отношениях разработана более детально, к тому же с привлечением физиологических данных.

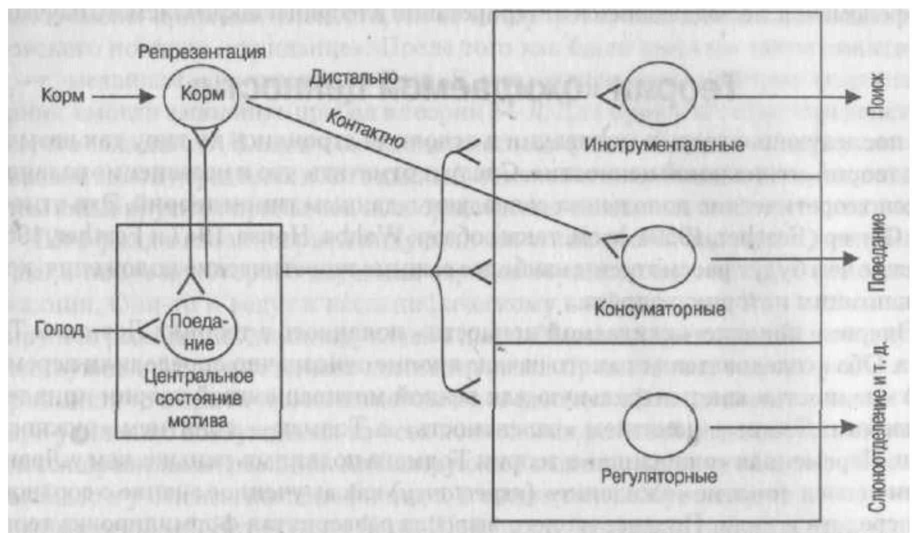


Рис. 5.16. Модель процесса мотивации и его влияния на три различных вида реакций (Биндра). В качестве примера взято ^обусловливаемое поведение (поиск корма}

По мнению Биндры, мотивация детерминируется не состоянием потребности организма или требованиями внешних раздражителей, а взаимодействием обоих факторов, определяющих центральное состояние мотива, как его обозначил еще Морган (Morgan, 1943). Во временном отношении управление осуществляется привлекательными объектами окружения. Они возбуждают центральное состояние мотива в той мере, в какой уже имеется готовность к этому (например, с ними согласуются проприоцептивные указательные раздражители или же вообще нет никакой готовности центрального состояния мотива), Центральное состояние мотива оказывает в первую очередь общее активирующее и стимулирующее воз-действие на все способствующие поисковому (или уклоняющемуся) поведению сенсомоторные функции. Оно одновременно влияет на автономные телесные функции (такие, как выделение слюны при поиске еды) и усиливает репрезентацию привлекательного объекта среди центральных репрезентаций (в мозге) других объектов, как фигуру на фоне. Таким образом, речь идет о взаимном усилении выраженности центральной когнитивной репрезентацией целевого объекта и центрального состояния мотива. , <■

Изменение поведения (научение) происходит при центральной репрезентации сочетаемости ситуационных стимулов и стимулов привлекательности. Нейтральные до тех пор ситуационные стимулы превращаются в сигналы, обусловливающие привлекательность. Рисунок 5.16 дает представление об этой модели. Стрелки обозначают переход от доступных наблюдению событий к недоступным наблюдению (гипотетическим) процессам; заканчивающиеся развилкой линии представляют процессы, происходящие между гипотетическими переменными. Биндра различает три вида реакций; инструментальные (поиск и избегание), консумматорные (все, что делается в контакте с целевым объектом) и регуляторные (организмические реакции, такие как секреция желез). С помощью своей модели Биндра смог объяснить ряд феноменов, не поддающихся интерпретации в теории подкрепляемого научения.

Теории «ожидаемой ценности»

Все последующие теории мотивации в основном строились по типу так называемых теорий «ожидаемой ценности». Следует отметить, что и независимо развивавшиеся теоретические положения совпадают с данным типом теорий. Это отмечал еще Физер (Feather, 1959a, b; см. также обзор: Wahba, House, 1947 и Feather, 1982). Прежде чем будут рассмотрены наиболее важные теоретические положения, кратко напомним историю вопроса.

Впервые понятие «ожидаемой ценности» появилось в теориях Левина и Тол-мена. Оба исследователя с самого начала вполне однозначно определили переменную «ценность» как центральную для всякой мотивационной теории привлекательности: Левин — понятием «валентность», а Толмен — понятием «нужность» цели. Переменная «ожидание» в теории Толмена появилась раньше, чем у Левина. Толмен ввел понятие «ожидание» *{expectancy)* как выученное знание о соотношении средств и цели. Позднее из него выросла развернутая формулировка теории «ожидаемой ценности» в виде матриц—убеждений—ценностей *(belief-value-matrix).* У Левина переменная «ожидание» сначала была связана со структурированием областей окружения, т. е. содержалась в восприятии избираемого, ведущего к целевой области способа осуществления действия, и только позднее при анализе формирования уровня притязаний (Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944) вероятность достижения цели как особый конструкт была обозначена понятием «потенциал». Совместно с валентностью вероятность (потенциал) достижения цели определяет «действующую силу», а при формировании уровня притязаний — «результирующую валентность», т. е. ту задачу, которая выбирается для выполнения. Теория результирующей валентности — это одна из тех теорий «ожидаемой ценности», к рассмотрению которых мы сейчас обратимся.

В традиции теоретико-ассоциативного исследования научения, казалось бы, не было места для таких «менталистских» конструктов, как «ценность» или «ожидание». И все же их функциональные эквиваленты можно различить и под покровом понятий теории *S—R.* Переменная «ценность» связывается с результатом подкрепления редукцией влечения *(D),* а позднее и с переменной «привлекательность» *К.* Для объяснения того, как целевые объекты могут оказывать действие привлечения *(К),* сторонники теории *S—R* воспользовались ранее постулированным Халлом r_G—5_c-механизмом, частичной антиципирующей реакцией, В предвосхищении целевого объекта $\$_c$ содержится переменная «ценность». Одновременно $r_{(}$~*s* -механизм благодаря ассоциативной связи включает переменные ожидания: ведь обратная связь определенной реакции $г_c$ ассоциирована с репрезентацией ($) наступающего целевого события (S_G).

Хотя в русле теорий Толмена или Левина следовало рассматривать *г —s* .-механизм как гипотетический конструкт для «менталистского» процесса ожидания, Халл, а также Спенс и Шеффилд отказались от такой трактовки. Привычка $(<Л_p)$ пока оставалась единственным структурным компонентом, направляющим поведение, но ее одной было недостаточно для

объяснения феноменов латентного научения и смены привлекательности, легко интерпретировавшихся с помощью толменовского понятия «ожидание». После того как были введены такие понятия, как s_c—r_c-механизм и привлекательность *К,* они, будучи эквивалентами понятия ожидания, смогли заполнить пробел в теории *S—R.* Для привлекательности действенно все, что связано с *D.* Влияние активации неспецифично. Согласно Спенсу, оно с одинаковой силой передается всем в данный момент активировавшимся привычкам, при этом активируются привычки, непосредственно связанные с целевой реакцией.

Шеффилд в своей теорией индукции влечения сделал еще шаг вперед. На пути к цели после некоторого научения заранее осуществляются частичные целевые реакции. Они-то и ведут к неспецифическому возбуждению. Тем самым активизируется реализация доминирующей в данный момент привычки. Поскольку предшествующее научение делает доминантными правильные, т. е. ведущие к цели, привычки, то в критические моменты в поведенческой последовательности благодаря усилению возбуждения из всех возможных реакций выделяется и осуществляется правильная реакция. Активирующее влияние частичной целевой реакции, как было и у Спенса, неспецифично, т. е. сводится к возбуждению только наиболее важных реакций. Вот почему *К,* по Шеффилду, осуществляет свою функцию направления поведения опосредованно.

Наконец, Маурер, введя эмоции ожидания как направляющие поведение переменные, полностью преодолел бихевиористское небрежение конструктом «ожидание». Ближе всех подошел к когнитивной теории Боллс, связавший с соотнесенной с целью переменной «ценность» (5*) два вида ожиданий сочетаний «ситуация-следствия» (5—5*) и «действие-следствия» *(R*—5*). Тем самым разработка проблемы «ожидаемой ценности» в рамках теории 5—*R* приобрела когнитивный характер, не уступая когнитивным теориям Левина (Lewin, 1938) и Толмена (Tolman, 1959) и даже превосходя их в отношении строгости понятий.

Класс теорий «ожидаемой ценности» объединяет различные теоретические традиции. У каждой из них своя сфера интересов; будь то изначально постулирован-

1ая значимость определенных ситуаций, или объяснение поведения в условиях тринятия решения, или учет интенсивности и продолжительности усилий. Эти геории будут изложены в такой последовательности: теория принятия решений, геория результирующей валентности, модель выбора риска (Аткинсон), теория **социального** научения Роттера и теория инструменталыюсти.

Теория принятия решений

Истоки этой теории восходят к исследованиям Блеза Паскаля (1623-1662). Наво-ipoc некоего шевалье де Мере о наилучшей тактике азартной игры Паскаль ответил, 1то надо решаться на ту игру, в которой будет максимальным произведение возмож-юго денежного выигрыша на вероятность этого выигрыша. Позднее проблема целе-:ообразного решения приобрела особую значимость в экономике, например в во-чросах покупки (траты денег) или отказа от покупки (сохранения денег) (см.: Edwards, 1954). Ценность объекта рассматривалась при этом с гедонистической точки фения, как имеющая последствием удовольствие или неудовольствие, и обозначалась как полезность. Считалось, что зависимость полезности товара от его количе-;тва выражается отрицательной монотонно возрастающей функцией, а при установленных ценах можно так учесть решения потребителя, чтобы добиться максимального сбыта. В этой теории потребитель рассматривался как «экономист», т. е. как человек, который а) исчерпывающе информирован, б) способен к различению большого числа альтернатив, в) поступает рационально.

Однако постепенно стало ясно, что в сфере хозяйствования решения нередко принимаются в условиях частичной неизвестности возможных последствий, причем эти решения в определенной степени сходны с решениями, принимаемыми в ходе азартных игр. Именно для этих случаев еще в XVII в. Паскаль предложил шевалье де Мере свой рецепт: среди возможных вариантов выигрыша следует предпочесть вариант с максимальным произведением ценности выигрыша на его вероятность. Эта величина получила название «ожидаемой ценности». Однако вряд ли реальное поведение при совершении покупки или в азартной игре определяется подобными математическими расчетами. Давид Бернулли в 1738 г. предложил взять за основу не ожидаемую объективную, а субъективную ценность; последняя была названа им ожидаемой полезностью.

Бернулли пытался ответить на вопрос о том, почему люди в среднем не склонны идти на риск, когда вместо гарантированного получения небольшой суммы они могут выиграть, соответственно с меньшей вероятностью, крупную сумму денег, даже если математическое ожидание выигрыша (т. е. произведение ценности на вероятность) является в обоих случаях идентичным; и почему эта несклонность к риску ослабевает по мере роста богатства. Бернулли видел ответ в том, что субъективная ценность является не линейной, а вогнутой функцией от количества денег, иначе говоря, в том, что различие в ценности между 10 и 20 марками больше, чем между 110 и 120 марками.

Исходя из этого, фон Нойман и Моргенштерн в 1944 г. создали дескриптивную модель поведения, с помощью которой исходя из субъективных предпочтений можно было определить функцию полезности для данного индивида. После этого

можно среди альтернативных сочетаний полезности и вероятности события выбрать индифферентные варианты (например, для кого-то равноценными являются возможности выбора: либо получить 12 марок, либо с 50%-ной вероятностью — 20 марок, либо совсем ничего не получить, т. е. для этого индивида сумма в 12 марок имеет половину ожидаемой полезности 20 марок).

Эта выработанная в теории решений модель поведения с индивидуально определяемой функцией полезности инициировала многочисленные исследования (Edwards, 1962). Но превращение этой модели в «психологическую», т. е, способную предсказать реальное поведение, оказалось связанным со значительными трудностями. Помимо различий между объективной и субъективной полезностью существуют различия между объективной и субъективной вероятностью. Например, пограничные области вероятностных шкал

систематически искажаются. Наблюдается тенденция к переоценке относительно высоких вероятностей и недооценке относительно низких (см. рис. 5.17). Чтобы указать на субъективный характер вероятности и полезности, говорят о субъективно ожидаемой полезности (СОП).

Однако, даже если за основу берутся субъективные, а не объективные данные по вероятности и полезности, выбор вариантов с одинаковой субъективно ожидаемой полезностью свидетельствует о явном предпочтении определенных областей вероятности. Если нужно, например, сделать выбор между вариантами, в которых возрастающая выгода так сочетается с уменьшающейся вероятностью, что ожидаемая полезность всех вариантов оказывается одинаковой по величине, то предпочитается 50%-ная вероятность. При негативной полезности, скажем, когда деньги обязательно будут потеряны, имеет место другая закономерность. Здесь обнаруживается тенденция к выбору наименьших вероятностей, которые связаны с максимальной возможностью проигрыша.

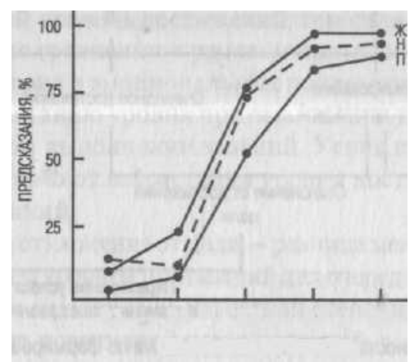
В этих случаях мы явно имеем дело с психофизическими закономерностями принятия решения в условиях риска, исследовавшимися в серии работ Канемана и Тверски (см.: Kahneman, Tversky, 1984). Авторы обнаружили, что при определении ценности (или, говоря языком психологии мотивации, привлекательности) люди по-разному относятся к выигрышам и потерям. Так, одна и та же сумма денег, если человек теряет ее, обладает большей негативной, чем позитивной ценностью в том случае, когда человек ее выигрывает. Иначе говоря, ценностная функция является в области потерь более крутой, чем в области выигрышей. Поэтому мы можем говорить об избегании потери в тех случаях, когда друг другу противостоят одинаковые по величине выигрыши и потери с одинаковой вероятностью наступления.

Эта не связанная с рациональной оценкой предубежденность не противоречит двум другим тенденциям, в силу которых в области выигрыша человек в большей степени избегает риска, а в области потерь в большей степени стремится к нему. Обе эти тенденции вытекают из 5-образной ценностной функции, являющейся вогнутой в области выигрыша и выпуклой в области потери. В первом случае это означает, что если человек может выбирать между меньшим, но более надежным выигрышем и менее вероятным, но более крупным выигрышем (математические ожидания которых равны), то человек опасается выбирать рискованный вариант большего выигрыша. Во втором же случае мы видим, что если человек должен выбирать между вероятным проигрышем и большим проигрышем с соответственно меньшей вероятностью (так что математические ожидания вновь совпадают), то человек предпочитает риск более значительного проигрыша. Поскольку во многих случаях принятия решения риск можно описывать как с позитивной, так и с негативной точки зрения, т. е. как с точки зрения возможностей выигрыша, так и с точки зрения возможных потерь, то нередко лишь с помощью прямого вопроса мы можем определить, какую из альтернатив человек выбрал. В первом случае (выигрыш) склонность выбирать более рискованный вариант уменьшается, во втором (потеря) — увеличивается.

Но и в том случае, когда мы не долж'ны принимать в расчет риски, связанные с разными вероятностями, позитивная и негативная ценность выбора может изменяться в зависимости от разных способов рассмотрения одной и той же ситуации. Например, если негативное последствие определенного решения человек рассматривает как неизбежную цену этого решения, то его негативная ценность будет меньше, чем когда человек воспринимает это последствие в качестве потери. С другой стороны, позитивные последствия могут обесцениваться, если кто-то другой смог добиться еще более благоприятных результатов. Все эти закономерности до сих пор не нашли своего отражения в мотивационно-психологических исследованиях.

Существует еще целый ряд проблем. По-видимому, вероятность и полезность не просто мультипликативно связаны друг с другом, т. е. вероятность приобрести и вероятность потерять что-то — не просто взаимно обратные величины, они имеют различный вес. Кроме того, кажущаяся вероятность события зависит от степени его желательности и, наоборот, желательность события — от его вероятности. Что касается первого вида взаимовлияния вероятности и желательности события, то Ирвин (Irwin, 1953) установил большую субъективную вероятность позитивного события, чем негативного. Он предлагал студентам достать одну карточку из стопочек по 10 карточек, содержавших соответственно одну, три, пять или девять маркированных карточек. За доставание в первых двух сериях попыток маркированной карточки Ирвин ставил «+», а в двух последующих — «-». В контрольной группе это событие оставалось нейтральным, т. е. не давало ни «+», ни «-». Перед каждой попыткой испытуемому сообщали содержавшееся в пачке количество маркированных карточек, и он должен был оценить вероятность вытягивания такой карточки. На рис. 5.17 представлено распределение таких оценок для желательного («+*■), нежелательного («-») и нейтрального событий в зависимости от объективной вероятности, определяемой числом имеющихся маркированных карточек. При всех значениях объективной вероятности вероятность наступления желательного события переоценивалась в сравнении с вероятностью нежелательного, а вероятность нейтральных событий занимала промежуточное положение (кроме того, систематически переоценивалась относительно высокая вероятность и недооценивалась относительно низкая).

Вместе с тем вероятность наступления события может влиять на его желательность. Правда, это касается, как мы сейчас увидим, событий, относимых к достижениям. Чем невероятнее достижение успеха, т. е. чем труднее задача, тем выше оценивается этот успех. Все перечисленные трудности в предсказании поведения на основе формальных моделей принятия решения не преодолеваются и остальными теориями «ожидаемой ценности».



0.1 0,3 0,5 0,7 0,9 1,0 ОБЪЕКТИВНАЯ ВЕРОЯТНОСТЬ

Рис. 5.17. Распределение в процентах предсказаний появления желательных (Ж), нежелательных (П) и нейтральных (Н) событий в зависимости от объективной вероятности их наступления (Irwin, 1953, p. 331)

Уровень притязаний и теория результирующей валентности

Чтобы объяснить выбор испытуемыми степени сложности задачи в так называемых экспериментах по формированию уровня притязаний, Сибилла Эскалона (Escalona, 1940) и Леон Фестингер (Festinger, 1942b) разработали теорию результирующей валентности. В совместной работе Левина, Дембо, Фестингера и Сирса (Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944) эта теория получила дальнейшее развитие.

В работе ученика Левина Фрица Хоппе, посвященной «успеху и неудаче» (Hoppe, 1930), понятие уровня притязаний заняло важное место в исследовании мотивации и со временем проникло в обиходный язык. Под этим понятием в исследовании мотивации подразумевается, во-первых, многообразно варьировавшаяся и весьма плодотворная экспериментальная парадигма, а во-вторых, гипотетический конструкт, служащий в теории мотивации для объяснения индивидуальных различий поведения в ситуации достижения. В последнем случае уровень притязаний означает свойство индивида, играющее решающую роль в самооценке имеющихся способностей и достигнутых результатов. В главе 8 мы более подробно остановимся на этом понятии.

В качестве экспериментальной парадигмы уровень притязаний означает:

«...сообщаемую экспериментатором испытуемому целевую установку по отношению к уже известной, более или менее освоенной и снова решаемой задаче, причем сама эта установка (цель) внутренне принимается испытуемым* (Heckhausen, 1955, p. 119).

Обычно перед испытуемым ставится определенная задача, которая может быть решена им более или менее успешно и быстро, или различные задачи одного и того же типа, но разной степени сложности. После того как испытуемый получил первое представление о степени достижимости стоящих перед ним целей, он перед каждой очередной попыткой должен выбрать цель следующего действия и сообщить ее экспериментатору. Так выстраивается представленная на рис. 5.18 последовательность событий.

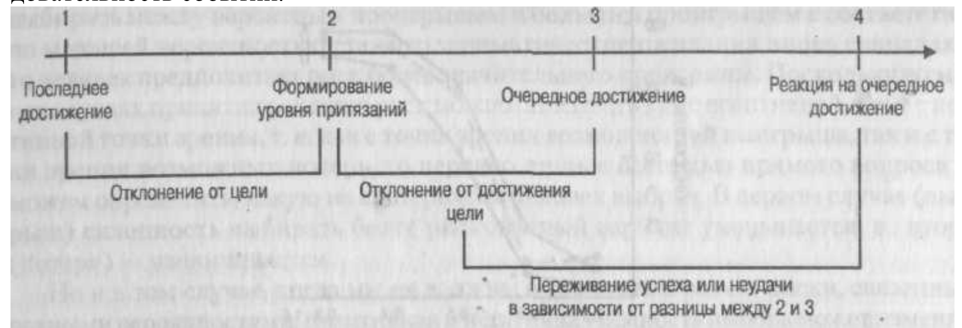


Рис. 5.18. Последовательность событии в эксперименте по формированию уровня притязании (Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944, p. 334)

Прежде всего Хоппе решил выяснить, отчего зависит переживание достигнутого результата как успеха или неудачи, поскольку то же самое достижение для)дного испытуемого может означать успех, а для другого — неудачу. Как показы-1ают результаты исследований, переживание успеха или неудачи зависит не просто от степени объективной трудности задачи, с которой справился испытуемый, i и от выработанного уровня притязаний. Если новый результат достигает или пре-шшает этот уровень, появляется ощущение успеха, если не достигает — неудачи. К.ак видно из рис. 5.18, реакция самооценки определяется так называемым отклонением от достигнутой цели, т. е. позитивной или негативной разницей между выра-Зотанным уровнем притязания и очередным достижением. Успех и неудача непо-;редственно отражаются на уровне притязаний следующего выполнения задачи. После успеха уровень притязаний, как правило, повышается, а после неудачи — :нижается, но не наоборот (так называемая «закономерность сдвига»). Как свидетельствуют приведенные в табл. 5.2 данные исследований Маргариты Юкнат Jucknat, 1938), сдвиг уровня притязаний вверх или вниз зависит от интенсивно-:ти пережитого успеха или неудачи.

Таблица 5.2

Частота (в процентах) сдвига уровня притязаний вверх или вниз в зависимости от интенсивности пережитого успеха или неудачи (Jucknat, 1938, p. 99)

Сдвиг	После успеха			После неудачи		
	УН	У!	У	Н	HI	HI!

Вверх	96	80	55	22	19	12
Вниз	4	20	45	78	81	88

Обозначения: УИ — очень большой успех; У1 — большой успех; У — обычный успех; Н!! — очень серьезная неудача; Н! — явная неудача; Н — обычная неудача.

Переживания успеха и неудачи в основном связаны с задачами средней степени трудности. Удача в очень легких и неудача в очень трудных заданиях не сказываются на самооценке. Вместе с тем чем больше степень трудности решенной зада-

чи превышает наличный уровень достижений, тем сильнее переживается успех и чем ниже достигнутое по сравнению с уровнем притязаний, тем сильнее ощущается неудача. Эта асимметрия в эмоциональных последствиях самооценки сочетается с тенденцией к возрастанию уровня притязаний при постепенном росте уровня достижений в повторном выполнении заданий. Успех при этом всегда переживается одинаково независимо от возрастания уровня достижений относительно исходного уровня притязаний.

Решающим является отклонение от цели — разница между последним достижением и базирующимся на нем уровнем притязаний для очередной попытки (см. рис. 5.18). Разница эта для каждого индивида до известной степени сохраняет постоянство во времени. Она может быть позитивной или негативной, т. е. уровень притязаний всегда или несколько (иногда значительно) выше уже имеющегося уровня достижений, или несколько (значительно) ниже. После явного улучшения достижений обычно наблюдается сравнительно большая готовность повышать уровень притязаний, чем при ухудшении достижений — его понижать. (Эта закономерность видна и в приведенных в табл. 5.2 данных Юкнат по сильно выраженным успехам и неудачам.)

Для объяснения тенденции повышения уровня притязаний Хоппе ввел понятие «Я-уро-вень». Оно означает стремление удерживать самосознание на возможно более высоком уровне с помощью высокого личного стандарта достижений. Позднее это понятие превратилось в понятие мотива достижения, определяемое как «стремление повышать свои способности и умения или поддерживать их на возможно более высоком уровне в тех видах деятельности, по отношению к которым достижения считаются обязательными, так что их выполнение может либо удаться, либо не удаться» (Heckhausen, 1965a, p. 604).

Помимо выявления и объяснения индивидуальных различий в целевых отклонениях (со временем они стали важнейшими критериями в исследовании мотивации достижения, см. главу 8) в исследовании уровня притязаний учитывалось множество интраиндивидуальных переменных, увеличивающих или уменьшающих это отклонение по сравнению с нормой. Было установлено, что если задаче придается большая личностная значимость, то уровень притязаний имеет тенденцию к повышению, т. е. позитивные отклонения увеличиваются, а негативные уменьшаются (Frank, 1935; Ferguson, 1962). Подобные явления имеют место в тех случаях, когда выбранная цель в какой-то степени нереальна, т. е. испытуемые руководствуются скорее желаниями, чем реалистическими ожиданиями (Festinger, 1942a). Введение при формировании личностного уровня притязаний стандарта достижений референтной социальной группы может привести к конфликту между индивидуальными и социальными нормами (между собственным и чужим стандартом достижений) и тем самым оказать влияние на уровень притязаний субъекта (Heckhausen, 1969, p.158 и далее). Одно только присутствие, авторитет и поведение экспериментатора и наличие зрителей уже влияют на испытуемого. При этом может произойти расщепление уровня притязаний на социально данный и лично принятый. (Обзор результатов исследований уровня притязаний дали Левин и его сотрудники: Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944; а также Хекхаузен: Heckhausen, 1965a, p. 647-658.)

Ожидание успеха и валентность

Сформулированная в начале 1940-х гг. теория результирующей валентности (Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944) помимо уже изложенных общих тенденций должна эыла объяснить причины наблюдаемого в каждом конкретном случае сдвига уровня притязаний. Формирование уровня притязаний рассматривается как осуществляемый с элементом риска выбор между различными по трудности задачами одного типа или различными достижениями при решении одной и той же задачи. В любом случае, речь идет об альтернативах разных степеней сложности. Каждая из этих степеней сложности обладает позитивной валентностью в случае успеха и негативной — при неудаче. Как мы видели, позитивная валентность успеха возрастает с увеличением степени сложности лишь до некоторой верхней границы, по другую сторону которой успех уже не может быть достигнут даже при максимальной мобилизации собственных возможностей (например, даже олимпийский чемпион не в состоянии превзойти на секунду результат 10 с в беге на 100 м). Наоборот, негативная валентность неудачи возрастает с уменьшением степени сложности задачи. Неудача тем неприятнее, чем проще была задача, эта закономерность также имеет свою границу, за которой задания воспринимаются как настолько легкие, что неудача может быть вызвана только неблагоприятным стечением обстоятельств. Если бы каждый выбор степени сложности определялся разницей ее позитивной и негативной валентности, то результирующая валентность с увеличением степени сложности задачи должна была бы постоянно возрастать: выбирались бы только самые сложные задачи, какие человек вообще в состоянии выполнить. Однако это практически никогда не происходит. Выбор имеет тенденцию располагаться в области средней степени трудности и при этом ниже уже достигнутого уровня.

Очевидно, что наряду с валентностью играет роль еще один фактор — ожидание успеха, субъективная вероятность успеха и неудачи. Чем труднее задача, тем заметнее возрастает одновременно с уменьшением вероятности успеха его позитивная валентность. Эту очевидную взаимосвязь экспериментально подтвердил Физер (Feather, 1959a, b). Это означает, что наряду с позитивной валентностью успеха (Va_c) следует учитывать его

субъективную вероятность (W_e), поскольку успех при очень сложной задаче может быть не только притягательным, но и невероятным. Таким образом, скорректированная, или взвешенная, валентность успеха есть произведение валентности на вероятность успеха; *Va* х *W*. То же самое можно сказать и в отношении негативной валентности неудачи (Va_m) и ее субъективной вероятности *(Wm)*, т. е. для одной и той же задачи: $Va_m x W_m$. Вероятности успеха и неудачи-одного задания есть величины дополнительные ($W_e + W_m = 1{,}0$), если вероятность успеха составляет 70%, то вероятность неудачи равняется 30%. Формула взвешенной результирующей валентности (Var), следовательно, выглядит так: $Va_r = (Va_e x W_y) + (Va_m x Wm)$.
Для каждой альтернативы существующих градаций сложности задачи имеется такая взвешенная результирующая валентность, причем, согласно теории, обычно выбирается задача с максимальной суммой взвешенных валентностей успеха и неудачи. Отдельные результирующие валентности соответствуют в теории поля Левина результирующим силам, наиболее интенсивные из которых и определяют поведение субъекта в ситуации выбора.
В первоначальной формулировке вместо
субъективной вероятности использовалось понятие «потенциал», которое в окончательной редакции соответствует, скорее, результирующей валентности.
Если для каждой альтернативы в серии различных по сложности задач известны валентности успеха и неудачи, а также их субъективные вероятности, то можно предсказать уровень притязаний, который будет выбран при очередном выполнении задачи. Уровень притязаний может как понижаться, так и повышаться. Все определяют изменения валентности успеха и неудачи в зависимости от субъективной вероятности успеха при выполнении последовательности задач. На рис. 5.19 изображена функциональная зависимость, при которой максимальная результирующая валентность находится в области сложных задач, т. е. при формировании уровня притязаний ведет к позитивному отклонению выбираемой цели.

Рис. 5.19. Распределение результирующей валентности при заданных,
функциях валентностей успеха *(VaJ,* неудачи *(VaJ* и субъективной вероятности успеха *{WJ*
в зависимости от объективной степени сложности задач (Festinger, 1942b, p. 241)

Применение теории результирующей валентности в качестве модели для предсказания поведения возможно только при наличии многочисленных данных, позволяющих определить динамику каждой из представленных на рис. 5.19 кривых. Кроме того, при каждом изменении уровня достижений необходимо осуществлять сдвиг по оси абсцисс, на которой ряд задач расположен по возрастающей объективной степени сложности. Неудивительно, что теория результирующей валентности пригодна скорее для объяснения уже свершившегося, чем для предсказания будущего поведения.

Модель выбора риска Аткинсона

В 1957 г. Аткинсон опубликовал статью, которая называлась «Мотивационные детерминанты рискованного поведения» и на протяжении следующих 15 лет была, пожалуй, наиболее цитируемой и самой влиятельной публикацией в сфере иссле-
дований мотивации. Предложенная Аткинсоном модель, предсказывающая выбор индивидом уровня сложности задания, стала продолжением теории результирующей валентности Левина, Дембо, Фестингера и Сирса (Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944). Выдвинув свою теорию, Аткиисон перешел от объяснения поведения со второго взгляда К объяснению поведения с третьего взгляда, так как к ситуационным компонентам ценности и ожидания он добавил еще и личностный компонент — степень индивидуальной выраженности мотива. Говоря точнее, Аткинсон отчасти расширил понимание результирующей направленной валентности Левина и его соавторов, а отчасти лишь слегка изменил его.
Во-первых, он связал обе умножаемые на ожидание ценности — для случаев успеха и неуспеха — еще и с личностным параметром силы мотива. Ценность успеха стала пропорциональной «мотиву достижения успеха» (мотиву успеха), а ценность неуспеха стала пропорциональной «мотиву избежания неуспеха» (мотиву неуспеха).
Во-вторых, вместо левиновского понятия валентности (являвшейся функцией от напряжения потребности t и воспринимаемой природы целевого объекта *G)* он описал ценность успеха и неуспеха с помощью понятия побудительности. Побудительность успеха или неуспеха при выполнении определенного задания определяется лишь воспринимаемой сложностью этого задания, но не зависит от силы мотива или мотивации (в отличие от *t)*.

Разумеется, воспринимаемая сложность задания (как и в теории результирующей валентности) зависит и от индивида, а именно от того, насколько он чувствует себя способным справиться с этим заданием (Atkinson, 1964, p. 254).

В-третьих, субъективные вероятности успеха и неуспеха Аткинсон рассматривал как взаимодополняющие величины. Вероятность успеха (W_e) и вероятность неуспеха (W_m) в сумме составляют единицу:

We + Wm = 1,00 (т.е. Wm = 1 - We)

В-четвертых, величины ценности и ожидания варьировались у него не независимо друг от друга, но он постулировал четкую обратно пропорциональную связь между субъективной вероятностью и побудительностью. Эта связь соответствует повседневному, эмпирически подтверждающемуся опыту: ощущение успеха является тем большим, чем меньше были наши шансы на успех, а ощущение неуспеха тем большим, чем более легким казалось задание (см.: Feather, 1959b; Karabenick, 1972; Schneider, 1973, S. 160). Таким образом, привлекательность успеха *(A_e)* и привлекательность неуспеха *(A_m)* возрастают по мере уменьшения вероятности успеха (W_c) **и** вероятности неуспеха *(W_m):*

A - 1 - *We: A = 1-W m =- W,* поскольку *W* - 1 - *W.*

Отвлекаясь от последнего пункта — обратно пропорциональной зависимости между трудностью задания и его привлекательностью — Аткинсон, по существу, внес в теорию лишь одно, но зато решающее изменение. Онразложил левиновскую переменную валентности, *Va(G) =*/(?, *G),* (Lewin, 1938) на два компонента - на зависящую лишь от трудности ситуационную переменную побудительности *(A* вместо *G)* и личностную переменную мотива (М вместо мотивационной переменной £) и соединил их в новых конструктах валентности успеха *(V)* и неуспеха (*VJ* следующим образом:

V =M xA;V =M xA .

Согласно этому определению валентности, успех при выполнении задания одной и той же субъективной сложности для индивида с высоким мотивом успеха должен обладать большей валентностью, чем для индивида с низким мотивом успеха. То же самое относится и к валентности неуспеха для индивидов с различными по величине мотивами неуспеха. Иными словами, растущий с увеличением трудности задания градиент побудительности успеха будет тем круче, чем сильнее «мотив успеха» (М,) данного индивида, а убывающий с ростом трудности задания градиент побудительности неуспеха будет тем круче, чем сильнее мотив неуспеха *(М*) индивида. Именно эта зависящая от мотива функция валентности успеха и неуспеха позволяет выдвинуть существенные положения модели выбора риска — положения, позволяющие ей шагнуть дальше, чем теории результирующей валентности, а следовательно, и всем остальным теориям ожидаемой ценности.

В этой связи можно было бы ожидать, что эти базовые положения будут подвергнуты тщательной эмпирической проверке. Однако они исследовались очень редко и лишь в последнее время (Halisch, Heckhausen, 1988). Причины этого явно следует искать в трудностях, связанных с операционализацией и измерением субъективной вероятности успеха. В главе 8 мы подробно рассмотрим способы проверки положений этой модели, касающихся зависящей от мотива функции валентности.

Если же к валентности успеха и неудачи добавить субъективные вероятности достижения успеха (W) **и** соответственно избегания неудачи (*W*), то мы получим тенденции стремления к успеху (Т.) и избегания неудачи *(T_m)* при решении данной задачи:

T ~M xA xW;
e e e e
T =M xA xW .
m m m m

Результирующую тенденцию решения данной задачи можно представить в виде алгебраической суммы тенденций успеха и избегания неудачи: *Тг* = *Т* + $Г_ж$, или в развернутой форме:

Т-(М xA x W) + {M xA xW).

Тенденция избегания неудачи из-за негативной привлекательности избегания неудачи всегда имеет отрицательное значение (или равна нулю при $M_m = 0$). Аткинсон рассматривает мотив избегания неудачи как тормозящую деятельность силу. Если мотив избегания неуспеха оказывается сильнее, чем мотив успеха, то результирующая тенденция для всех уровней сложности будет негативной. Таким образом, индивид должен тем в большей степени избегать выбора задания, чем сильнее негативная результирующая тенденция этого задания. Однако если ему будет предписано выполнить это задание, то — как постулировал первоначально Аткинсон (Atkinson, 1957) — его старание и длительность приложения усилий (а при определенных условиях и уровень достижений) увеличатся. Впоследствии Аткинсон отверг это вполне правдоподобное допущение, соответствующее «мотивационно-му закону трудности» (Hillgruber, 1912), и, исходя из теоретических, а не из эмпирических соображений, заявил, что негативная результирующая тенденция препятствует не выбору задания, но старанию и длительности приложения усилий (Atkinson u. Feather, 1966).

Если согласиться с тем, что модель выбора риска, как и все другие варианты моделей ожидаемой ценности, должна предсказывать только выборы или решения, то

г нас нет оснований считать, что тормозящая роль тенденции избегания неуспеха будет относиться и к параметрам выполнения задания, когда человек действитель-ю берется за его выполнение (см.: Heckhausen, 1984b). Непосредственных подтверж-цений такого негативного влияния до сих пор нет. Напротив, вполне правдоподоб-ным представляется, как это и предположил первоначально сам Аткинсон (1957), что и тенденция неуспеха проявляется при работе над заданием

позитивно, побуждая филожить как можно больше стараний, чтобы избежать внушающего страх неуспека или преодолеть возможно более высокую степень трудности. (Имеется целый ряд подтверждающих это фактов, см., напр.: Heckhausen, 1963b; Locke, 1968.)

Поскольку побудительность успеха и неуспеха зависит еще и от их субъектив-юй вероятности и поскольку эти вероятности являются взаимодополняющими, то для того, чтобы делать предсказания с помощью модели выбора риска, нам необходимо знать, помимо обоих параметров мотива, одно только значение субъектив-ной вероятности успеха. ш

Результирующая тенденция приобретает следующий вид: *Tm=* M,x (1 - W_e) -= *W - M x W x (\ - WJ),* или в сокращенной форме: $Tr= (M_e- M_m) x (W_e - W*)$.

Так как привлекательность и вероятность достижения успеха находятся в об-рагной линейной зависимости, то их произведение (1 - *W*) х W_e представляет со-бой квадратичную функцию с нулевыми точками при W_e = 0 и W_e = 1 и с макси-мальным значением, равным средней вероятности успеха W_e = 0,50. При этом она означает положительную (активный поиск) результирующую тенденцию, если мотив успеха оказывается сильнее мотива избегания неудачи, и отрицательную (**уклонение)** результирующую тенденцию, если мотив избегания неудачи оказывается сильнее мотива успеха. На рис. 5.20 представлены тенденции успеха и избежания неудачи, а также результирующие тенденции: а) у испытуемого, чей мотив успеха вдвое сильнее мотива избегания неудачи; б) у испытуемого, чей мотив из-бегания неудачи вдвое сильнее мотива успеха. Из рис. 5.20 видно, как преобладание одного из двух мотивов (в данном случае мотива успеха) сказывается на ре-зультирующей тенденции, т. е. как в зависимости от степени вероятности успеха заметно возрастает различие в силе тенденции,

Если у индивида преобладает мотив избегания неудачи, то результирующая тенденция всегда имеет отрицательное значение и колеблется в пределах от 0 до -1. Такой индивид должен, по-видимому, уклоняться от решения любой задачи. Но поскольку **случаи** полного уклонения от связанных с достижением требований крайне редки, го Аткинсон делает вывод о влиянии дополнительных, не зависящих от достижения мотивов, например мотива аффилиации (скажем, стремление понравиться экспериментатору). Эти дополнительные мотивы вопреки результирующей тенденции избегания неудачи побуждают испытуемого к решению задачи. Влияние побочных мотивов обозначается как экстринсивная тенденция *(Т*) и добавляется к переменным, из которых складывается результирующая тенденция: *Tr* = Те + *Tm +Тех..* В обобщенном виде модель выбора риска характеризуется следующими 8 особенностями:

1. Она разработана для «идеального случая», т. е. для ситуаций, в которых нет влияния никаких других мотивов и результат деятельности не имеет для субъекта иных последствий, кроме непосредственной самооценки в связи с успешными или неудачными действиями. Введение экстринсивной тенден-
ции означает отход от этой идеализации, поскольку данная тенденция связана с побочными, не имеющими отношения к теме достижения специфическими условиями, благодаря которым испытуемые с выраженным мотивом избегания неудачи могут мотивироваться в отношении задачи.

2. Привлекательность деятельности достижения, т. е. мотивирующее воздействие результирующей тенденции успеха или избегания неудачи, сводится исключительно к предвосхищению аффективной самооценки после успеха или неудачи (Аткинсон говорит в этой связи о «гордости» или соответственно о «стыде»). За исключением этого прямого следствия, вне сферы рассмотрения остается привлекательность других связанных с темой достижения следствий, например изменение цели достижения, когда результат решения задачи, будучи направленным на новую цель, приобретает определенный инструментальный характер. Точно так же вне рамок рассмотрения остается привлекательность не связанных с темой достижения второстепенных целей (за исключением используемых в отдельных случаях экстринсивных тенденций).

3. Такое разграничение в теме достижения ценности привлекательности успеха или избегания неудачи при соответствующей деятельности по решению задач зависит исключительно от субъективной вероятности успешного исхода действия. Поэтому, чтобы определить значение привлекательности (ожидание, помноженное на ценность), из ситуационных переменных (ожидание и ценность) достаточно рассмотреть субъективную вероятность успеха.

4. Модель выбора риска применима только к задачам одного и того же класса, т. е. к задачам, отличающимся друг от друга лишь степенью объективной вероятности успеха. Выбор между разнотипными задачами с одинаковой или разной субъективной вероятностью успеха в модели никак не отражается, что приводит к необходимости учитывать привлекательность дополнительных, связанных с определенным типом'задач факторов (например различия в степени их личностной значимости).

5. В отличие от других моделей «ожидаемой ценности» в модели выбора риска мотивы впервые введены в качестве относительно постоянных личностных переменных. Мотивы успеха и избегания неудачи определяются с помощью привлекательности успеха или избегания неудачи в данной ситуации достижения (или, что одно и то же, с помощью полученных в результате подсчета вероятности успеха значений привлекательности успеха и избегания неудачи).

6. Сила мотива избегания неудачи рассматривается исключительно как отрицательная переменная. Это означает, что валентность неудачи ($T_m= M_m x A_n x W_m$) постоянно побуждает к уклонению от выбора задачи, от чрезмерного напряжения усилий и от продолжительной деятельности.

7. Три переменные модели (мотив х привлекательность х ожидание) так соотносятся и связываются друг с другом, что средние значения вероятности успеха (задачи средней степени трудности) сильнее всего мотивируют к деятельности, ориентированной на достижение, при условии, что мотив успеха
сильнее мотива избегания неудачи. Если же мотив избегания неудачи сильнее мотива достижения успеха и при условии отсутствия уклонения от деятельности, связанной с решением задач, то задачи средней трудности менее всего будут мотивировать к деятельности достижения.

8. Если первоначально модель выбора риска относилась лишь к выбору заданий, то позднее область ее применимости была расширена и стала охватывать еще и переменные, определяющие действия достижения **после** выбора задания, — такие, как величина и длительность усилий и достигаемые результаты. Эти рассуждения не были обоснованы ни эмпирически, ни теоретически. Было просто принято на веру, что максимальная разность между тенденциями успеха и неуспеха не только задает выбор степени трудности

задания, но и определяет начинающуюся после выбора работу над заданием.

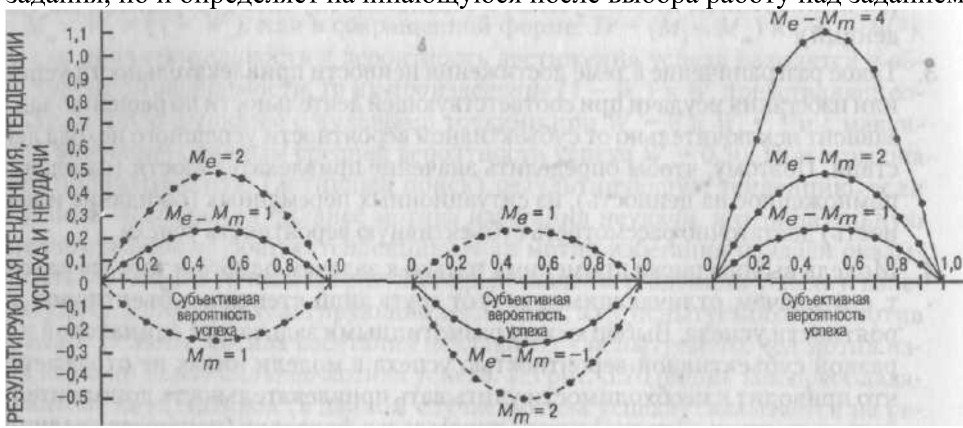


Рис. 5.20. Зависимость результирующей тенденции (пунктиром обозначены тенденции успеха и неудачи) от субъективной вероятности успеха при преобладании у индивида; *а)* мотива успеха *[$M_в$- M_m*= 1); б) мотива избегания неудачи ($M_в$-$M_и$=-1); и в) при разной выраженности у ИНДИЙИДОВ мотива успеха по сравнению с мотивом избегания неудачи

Модель выбора риска дала толчок исследованиям мотивации достижения. Прежде всего это относится к доказательству того, что предпочитаемая высота уровня притязаний зависит от величины мотива. Однако с помощью этой модели исследователи пытались объяснить и другие, не связанные с принятием решения, параметры действия достижения, такие как длительность усилий и уровень достигнутых результатов. Результаты этих попыток были неоднозначными, особенно это относится к предсказаниям параметров работы над заданием и уровня достижений. Поэтому модель многократно модифицировалась и дополнялась, чтобы учесть не укладывающиеся в нее данные и распространить ее на новые группы феноменов. Кроме того, модель подвергалась существенному пересмотру (Heckhausen, 1980; **Heckhausen,** Schmalt, Schneider, 1985). К некоторым важным проблемам (напри-

мер, к вопросу об определении субъективной вероятности успеха) и результатам, связанным с этой моделью, мы еще обратимся в главе 8 при рассмотрении мотивации достижения.

Теория социального научения Роттера

Книга Роттера (Rotter, 1954) «Социальное научение и клиническая психология» отходит от начатой Спенсом линии классической теории научения халловского типа. Вместо выученных и неспецифически активируемых сочетаний «раздражитель— реакция» он вслед за Толменом говорит о выученных ожиданиях связи собственных действий и подкрепляющих их последствий, которые определяют наличное поведение. В терминологии Боллса (Bolles, 1972) это *R*—5*-ожидания, т. е. ожидания сочетания «действие—следствия». Термин «социальное научение» Рот-тер предпочел, потому что «главные и основополагающие виды поведения проявляются в социальных ситуациях и неразрывно связаны с потребностями, которые могут быть удовлетворены только при посредничестве других лиц» (Rotter, 1954, p. 84). По мнению Роттера (Rotter, 1954, 1955, 1960), подкрепление способствует формированию ожидания определенного поведения или события как влекущего за собой то же подкрепление. Такие выученные ожидания сочетаний «действие—подкрепление» забываются, т. е. они затухают или вообще исчезают, если в **дальнейшем** не происходит подкрепления. Уже маленький ребенок различает виды поведения в жизненном пространстве по их связи с подкреплением. Чем сильнее переживается причинная связь между собственным действием и следующим за ним подкреплением, тем сильнее сказывается ненаступление этой связи на сохранении сформированного ожидания. Если, напротив, ожидание связи сформировано слабо, то неподкрепление окажет на него сравнительно ограниченное влияние.

Отсюда следует, что в данной ситуации каждая возможная альтернатива действия имеет определенный поведенческий потенциал *(behavior potential, BP),* который зависит как от 1) силы ожидания *(expectancy, E),* что поведение A'в ситуации s, приведет к подкреплению *(reinforcement, R),* так и от 2) ценности *(reinforcement value, RV)* этого подкрепления в данной ситуации. Роттер (Rotter, 1955) представил поведенческий потенциал в виде формулы:

BP-f(E&RV).

Среди возможных в данной ситуации альтернатив действия имеет успех та, у которой выше поведенческий потенциал *(BP).* Этот конструкт соответствует хал-ловскому потенциалу реакции и левиновской силе. Нетрудно заметить, что конструктам «ожидание» и «ценность подкрепления» в теории результирующей валентности соответствует субъективная вероятность и валентность успеха или неудачи. Различие заключается лишь в меньшей строгости концепции Роттера. Так, иней остается открытым тип связи между ожиданием и ценностью подкрепления. Кроме того, отношения между обоими конструктами в отличие от вероятности успеха и его валентности заранее не устанавливаются.

Роттер тщательно разработал оба конструкта: «ожидание» и «ценность подкрепления». Но инициированные его работами исследования были посвящены исклю-

чительно **переменной** «ожидание», определяемой двумя независимыми детерминантами: во-первых, специфическим ожиданием *E* (согласно накопленному опыту в данной ситуации конкретное поведение ведет к определенному подкреплению); во-вторых, обобщенным ожиданием *GE* **(результат** обобщения широкого спектра схожих ситуации и способов

поведения: *E =/(E & GE).*

Теория социального научения Роттера (Rotter, 1954) была бы, вероятно, давно забыта, если бы он-не ввел в нее опосредующий член обобщенного ожидания *(GE),* чтобы иметь возможность лучше предсказывать изменения ожидания. От убеждения действующего субъекта зависит, с.читает ли он фактическое наступление подкрепляющего события подконтрольным себе, или нет. Роттер назвал это измерение внутренним контролем за подкреплением. В этом отношении особенно легко образуются обобщенные ожидания, охватывающие целые области жизненных ситуаций, которые поддаются в большей степени **воздействию** либо субъекта (внутренний контроль), либо внешних факторов (внешний контроль). Эти ожидания проявляются в культурных установках, особенностях **убеждений** и взглядов на роль таких явлений, как судьба, счастье или власть. Индивиды в этих убеждениях отличаются друг от друга. Роттер говорит даже о столь высокой обобщенности ожиданий внешней или внутренней контролируемости подкреплений, которая распространяется на все жизненные ситуации **и** поэтому приобретает характер личностной диспозиции. Для выявления последних был разработан специальный опросник — *1-Е-* **шкала** (внутренний **и** внешний локус контроля) (Rotter, 1966). Данные этого опросника рассматриваются в качестве индивидуальных характеристик обобщенного *(GE)* ожидания и до сих пор используются в исследованиях, проводимых в рамках теории социального научения Роттера (Rotter, 1966, 1982; Rotter, Chance, Phares, 1972; Lefcoint, 1976; Phares, 1976).

Впоследствии сам Роттер (Rotter, 1975) отмечал, что у него никогда не было **намерения приписывать** этому обобщенному контролю-ожиданию в своей теории социального научения более чем периферическую роль.

Эмпирические доказательства

Специфические (т. е. жестко связанные с ситуацией) ожидания подкрепляющих результатов последствий действия можно экспериментально выделить, противопоставив задачи, решение которых зависит от способностей и от случая. Можно показать, что при выполнении задачи, результат решения которой переживается, скорее, как зависящий от случая, по сравнению с задачей, решение которой зависит от способностей, после достижения успеха будет менее выражена тенденция усиления ожидания новых успехов. Соответственно и после неудачи будет наблюдаться меньшая готовность к изменению ожидания. Более того, при выполнении задач, решение которых переживается как зависящее от случая, ограничено обобщение опыта, перепое его на другие, схожие ситуации. Следует упомянуть также полученные в экспериментах с животными данные по устойчивости угасания, которые противоречат (хотя это противоречие, возможно, и кажущееся) теории научения. Факты состоят в следующем: чередование подкреплений (т. е. в фазе научения подкрепляются, скажем, только 50% всех попыток) приводит **к** научению, для последующего угасания которого требуется еще большее число попыток.

В экспериментах с людьми это наблюдается только тогда, когда результат деятельности переживается как зависящий от случая. Если же он, напротив, воспринимается как зависящий от способностей, то устойчивость к угасанию при 100%-ном подкреплении (успехе) выше, чем при 50%-ном.

Доказательством служит эксперимент Роттера, Ливеранта и Кроуна (Rotter, Liverant, Crowne, 1961). В ходе этого эксперимента испытуемые должны были высоко поднимать поднос с мячом, так чтобы мяч не падал вниз. Наряду с этой задачей, решение которой зависело от ловкости, предлагалась другая, на восприятие бессмысленного материала, успех в решении которой был делом случая. В обеих группах частота успешных решений обеих задач в фазе обучения подкреплялась в 25, 50, 75 и 100% случаев. В следующей непосредственно за этим фазе угасания (т. е. серии постоянных неудач) испытуемые перед каждой попыткой определяли субъективную вероятность успеха. Если она составляла менее 10%, то, согласно принятому критерию, осуществлялось угасание. На рис. 5.21 представлено необходимое для этого число попыток при различных условиях.

Как можно объяснить различия в динамике обеих кривых? Авторы работы указывают на то, что при решении задач, зависящих от случая, из факта подкрепления извлекается меньше информации, т. е. испытуемые при этом меньше научаются, чем при решении задач, зависящих от способностей; однако этот аргумент кажется неубедительным. Если проанализировать результаты, полученные в широком диапазоне условий эксперимента, то напрашивается, скорее, следующее объяснение. При связанном со способностями подкреплении возрастание успеха сопровождается у испытуемых не только усилением ожидания успеха, но и возникновением убеждения в том, что для выполнения задач данного уровня сложности они обладают достаточными специальными умениями. Чем больше укрепляется это убеждение, тем длительнее должна быть серия неудач, чтобы поставить это убеждение под сомнение и, наконец, заставить отказаться от него (испытуемый может признать, что переоценил свои способности или недооценил сложность задач). Этому объяснению соответствует и монотонное возрастание кривой в зависимости от частоты успешных решений.

Как же объяснить результаты, полученные при выполнении задач, решение которых зависит от случая? Такая зависимость быть выявлена только в случае 50%-ного успеха, но никак не при непрерывном успехе (в этих условиях, скорее. возникает подозрение в манипулировании результатами со стороны экспериментатора, а в фазе угасания особенно быстро исчезают остатки веры в зависимость результатов от случая). Напротив, при 50%-ном успехе эта вера укрепляется, **и** чтобы от нее отказаться, потребуется большое количество проб с нулевым успехом. Достижение успеха в 25 и 75% случаев представляет собой промежуточные показатели между двумя крайностями, **и** мы поговорим о них, когда в главе 14 будем рассматривать взаимосвязь каузальной атрибуции, ожидания успеха и устойчивости к угасанию.

Что касается другого детерминанта поведенческого потенциала, ценности подкрепления *(BV),* то Роттер (Rotter, 1955) еще в 1950-е гг. сделал вывод, который никак не сказался на вызванных его работами исследованиях:

«**Ценность** подкрепления *а* в ситуации s_x есть функция всех ожиданий £„ из которых следует, что данное подкрепление приведет в ситуации **s, к последующим** подкреплениям от *b* до *n,* а также функция ценности всех последующих подкреплений от Ъ до *n* в ситуации s,. Другими словами, подкрепления не выступают одно независимо от другого, наступление некоторого подкрепления имеет своим следствием ожидания будущих подкреплений» (ibid., p. 255-256).

Рис. 5.21. Среднее число попыток, необходимых для угасания после научения решению задач при четырех условиях подкрепления (Rotter, LJverant, Crowne, 1961, p, 172)

Формально этот вывод Роттера о ценности подкрепления выражается следующим образом:

$$RV_{as1} = f[E_{R \to R(b-n), s1} + RV_{(b-n), s1}].$$

Идея об ожидаемой связи между следующими друг за другом подкреплениями (или валентностями) была использована в самой молодой из всех теорий «ожидаемой ценности» — теории инструментальности.

Теория инструментальности

В том же году, когда Роттер (Rotter, 1955) писал о зависимости ценности подкрепления от ожидания и ценности последующих подкреплений, сходные соображения высказала Пик (Peak, 1955), которая ввела в психологию мотивации понятие ин-струментальиости. Это понятие играет центральную роль при выяснении связи между установкой и мотивацией. Аффективное содержание установки по отношению к определенным обстоятельствам (предмету или ситуации) есть функция 1) инструментальности, или значения, этих обстоятельств для достижения цели, к которой стремится субъект, и 2) удовлетворения, которое он получает от достижения цели, что в конечном счете зависит от мотивации. Иными словами, поведение определяют такие составляющие установки, как, во-первых, субъективная вероятность того, что предмет установки может привести к желательным или нежелательным последствиям (инструментальность), и, во-вторых, интенсивность удовлетворения, которое ожидается от этих последствий. Если для каждого из ожидаемых последствий помножить иiструментальность на соответствующее значение удовлетворения и алгебраически суммировать результаты такой аффективной нагрузки, то полученная аффективная значимость будет характеризовать соответствующий предмет установки. Это поясняется на рис. 5.22 на примере отмены расовой дискриминации как предмета социальной установки.

Многие исследования 70-х гг. были направлены на выяснение вопроса о том, действительно ли в социальной и политической жизни в большей степени участвуют те люди, которые оказываются «интерналами» по шкале внутреннего/внешнего локуса контроля. Это предположение высказали Роттер и его соавторы в 1962 г. (Rotter, Seeman, Liverant, 1962), исходя из того, что экстерналы должны меньше надеяться изменить мир. Клаидермапс (Klandermans, 1983) в своем обзоре литературы противопоставил эту гипотезу действенности гипотезе обретения силы, согласно которой именно экстерналы должны больше выигрывать от социальной и политической активности, ибо она снижает их чувство бессилия. Из 31 рассмотренного исследования лишь 5 подтверждали гипотезу действенности и 4 — гипотезу обретения силы. Очевидно, социально-политическое поведение представляет собой слишком сложный феномен, чтобы непосредственно определяться убежденностью во внутреннем или внешнем контроле.

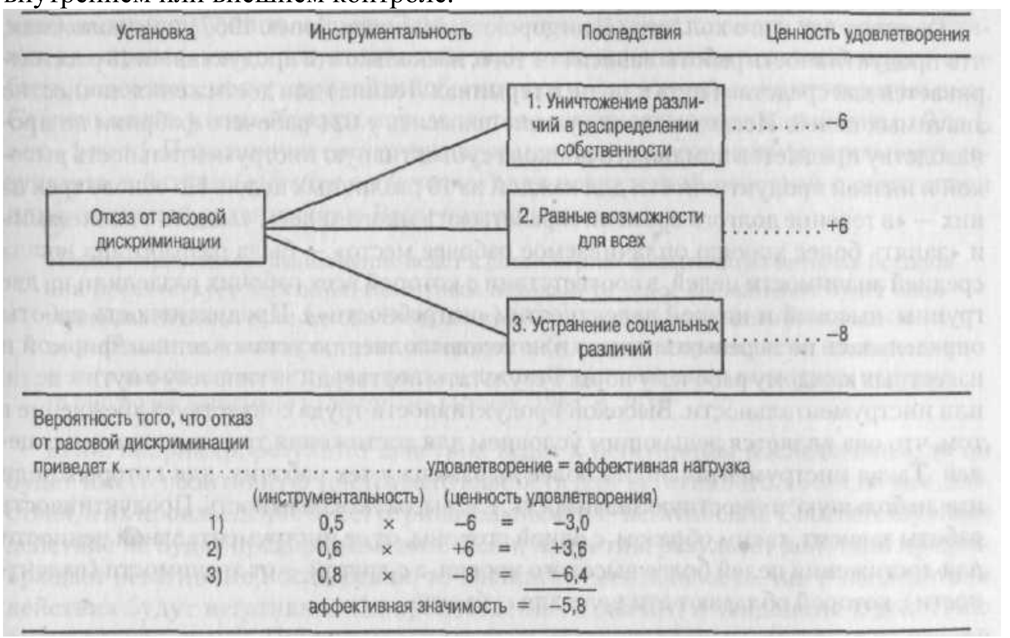


Рис. 5.22. Определение аффективной нагруженное™ установки в зависимости от инструментальности установочного объекта, ведущего *к* последствиям с различной ценностью удовлетворения (Peak, 1955, p. 155)

Созданный Пик для определения аффективной значимости установок вариант модели в рамках теории «ожидаемой ценности» получил эмпирическое подтверждение. Так, Розенберг (Rosenberg, 1956) смог на основе

этой модели предсказать индивидуальные различия в установках на предоставление свободы слова и на отмену ограничений местожительства представителям различных рас в США. Причем он привлек данные о значимости различных целей и суждения о вероятности того, что свобода слова и отмена расовых ограничений будут способствовать достижению этих целей или осложнят его. В заключительной работе Карлсону (Carlson, 1956) удалось изменить эту установку, для чего он воздействовал на значимость удовлетворения последствиями отмены расовой дискриминации. Полученные в исследованиях установок результаты были затем распространены Айзепом и Фишбейном (Ajzen, Fishbein, 1969) на объяснение деятельности, которая должна соотноситься с фактическими или ожидаемыми действиями социального партнера.

Положения Пик почти сразу же были подхвачены психологами, работавшими в промышленности (Georgopolous, Mahoney, **Jones,** 1957), а позднее формализованы Врумом (Vroom, 1964) в рамках созданной им теории инструментальности. Не случайно анализ прикладных проблем промышленной психологии труда вновь привел к исследованию инструментальности тех или иных результатов деятельности. Ожидание множества возможных последствий действия, несомненно, решающим образом влияет на мотивацию деятельности. Только в ограниченном лабораторными условиями эксперименте по психологии мотивации могло упускаться из виду то обстоятельство, что будущий результат действия заранее оценивается как некоторый инструмент для достижения еще более отдаленных целей.

Георгопулос и его коллеги (Georgopolous, Mahoney, Jones, 1957) предположили, что продуктивность работы зависит от того, насколько эта продуктивность рассматривается как средство (путь к цели, в терминах Левина) для достижения лпчностно значимых целей. Исследователи сумели повысить у 621 рабочего фабрики по производству предметов домашнего обихода субъективную инструменталыюсть высокой и низкой продуктивности для каждой из 10 различных целей. На основе трех из них — «в течение долгого времени зарабатывать много денег», «ладить с коллегами» и «занять более хорошо оплачиваемое рабочее место» — была разработана шкала средней значимости целей, в соответствии с которой всех рабочих разделили на две группы: высокой и низкой валентности («потребности»). Продуктивность работы определялась по перевыполнению или недовыполнению установленных фирмой и известных каждому рабочему норм. Результаты подтвердили гипотезу о пути к цели, или инструментальности. Высокой продуктивности труда сопутствует убеждение в том, что она является решающим условием для достижения трех поставленных целей. Такая инструментальность более выражена у тех рабочих, для которых цели имели большую личностную значимость, т. е. высокую валентность. Продуктивность работы зависит, таким образом, с одной стороны, от ее инструментальной ценности для достижения целей более высокого уровня, а с другой — от значимости (валентности), которой обладают эти цели для субъекта.

Модель инструментальности Врума

В соответствии с традициями теорий «ожидаемой ценности» Врум (Vroom, 1964) мультипликативно связал ннструментальность и валентность. Валентность в данном случае означает воспринимаемую ценность последствий действия. Чем больше их произведение, тем сильнее мотивация, или тенденция, к действию. Если необходим выбор между альтернативами действий, то при одинаковой инструментальности предпочитается альтернатива с оптимальной валентностью. При предсказании результатов выбора любой из альтернатив действия валентности ожидаемых последствий действия перемножаются с ожидаемыми вероятностями их наступления. Получаемые для каждой альтернативы результаты суммируются, и выбирается альтернатива с наибольшей суммой.

Для более четкого понимания врумовской модели инструментальности следует сформулировать некоторые различия, которые автором лишь подразумевались. Следует различать действие, результат действия и вызываемые им следствия (точнее сказать, следствия результата действия). Врум использует для обозначения последних двух феноменов один и тот же термин «исход».

Наступление в результате предпринятого действия желательного события может быть более или менее вероятным. Иными словами, субъективная вероятность успеха действия может меняться от 0 до 1 (вместо термина «субъективная вероятность успеха» Врум использует термин «ожидание», *Е).* Достигнутый результат действия может более или менее подходить для того, чтобы повлечь за собой желательные или нежелательные последствия действия: в позитивном случае, скажем, отсутствие конфликтов с коллегами, признание со стороны начальства, повышение в должности или в зарплате. Возможные степени связи между результатами действия и их последствиями Врум обозначает не как вероятность (хотя напрашивается именно этот термин), а как инструментальность. Этим термином он хочет показать, что после достижения определенного результата действия желательных последствий может и не быть, более того, могут произойти события, прямо противоположные желательным. Степень связи, таким образом, определяется вероятностью со значением не от 0 до 1, а от -1 до +1. Позитивную, отсутствующую или негативную инструменталыюсть результата действия *(effective perfoimance)* для последствий действий с позитивной или негативной валентностью Врум определяет так:

«Если эффективное выполнение ведет к достижению позитивно валентных исходов или препятствует негативно валентным исходам, то такое выполнение будет позитивно валентным; если же оно безотносительно к достижению позитивно или негативно валентных исходов, то его валентность будет равна нулю; а если выполнение ведет к негативно валентным исходам и препятствует позитивно валентным исходам, то оно будет негативно валентным» (Vroom, 1964, p. 263).

Если, например, результат действия ведет к негативным последствиям, то он будет иметь позитивную инструментальность для негативного последствия действия, а их произведение будет отрицательным, т. е. негативным. Соответствующее действие не будет предприниматься. Если, напротив, результат действия предотвращает негативные последствия, то как инструментальность, так и последствия действия будут негативны. Их произведение, а значит, и тенденция к действию будут позитивными. Примером может быть страх школьника остаться на второй год (негативные последствия действия). Он сознает, что дополнительные усилия в последние недели учебного года могли бы предотвратить нежелательное событие (негативная инструментальность оставления на второй год). Поэтому он увеличивает свои усилия в учебных занятиях. В данном случае связанная со страхом мотивация привлекательностью ведет к усилению мотивирования. Если бы инструментальность менялась не от +1 до -1, а, будучи ожиданием, только от +1 до 0, то наш ученик, испугавшись того, что его оставят на второй год, впал бы в праздность, так как любое произведение инструментальности (ожидания) и негативных последствий действия в этом случае было бы негативным, В обобщенном виде это означает, что мотивация страха постоянно должна вести к уменьшению тенденции к действию. Это, как мы увидим, следует из аткинсоновской модели выбора риска.

В модели негативная привлекательность умножается на вероятность успеха (от О до 1), а это значит, что связанные со страхом компоненты в модели выбора риска всегда негативны и всегда оказывают тормозящее влияние на результирующую тенденцию к действию.
Следовательно, инструментальность всегда означает степень связи между результатом действия и последствиями, к которым этот результат ведет. Таким образом, можно говорить о степени связи между непосредственным результатом действия и косвенно зависящими от него дальнейшими событиями. В терминах Боллса это соответствует ожиданию типа сочетания «стимул— следствия», *S—S**. 5озиача-ет в этом случае достигнутую за счет полученного результата действия ситуацию, которая без участия в ней субъекта может привести к дальнейшим валентным для индивида событиям. Характерно, что этот аспект ожиданий **последствий** действия никогда не учитывался в экспериментальном лабораторном исследовании. Ведь достигнув результата действия, испытуемый f ем самым выполняет поставленную перед ним задачу. Деятельность в лаборатории остается эпизодом, не имеющим последствий для многообразных жизненных целей испытуемого (не считая того, что он может стремиться оставить приятное впечатление о себе у экспериментатору). Предполагается, что результат действия сам по себе обладает валентностью. В концепции Врума это должно было бы означать, что успешный результат действия всегда имеет **максимальную инструментальность** +1 с «вознаграждением», которое обладает для отдельных испытуемых характером валентности, например, это чувство удовлетворения собственными достижениями. Это справедливо также для аткинсоновской модели выбора риска. Как **и** в других теориях «ожидаемой ценно-СТ:I», компонент ожидания включает в этой модели не инструментальность, а лишь вероятность успеха в результате собственных усилий, приводящих **к** намеченному результату действия. Он идентичен врумовскому понятию «ожидание» *(E)* и соответствует типу ожиданий, которые Боллс относил к сочетанию «действие-следствия» *(R*—5*) **и** которые, следовательно, выражают вероятность связи между собственными усилиями и их результатом.

Три частные модели валентности, действия и исполнения

Как видно из вышесказанного, валентность возможных последствий действия играет особую роль. Совместно с наличной инструментальностыо она определяет валентность результата действия. Валентность ожидаемого результата, следовательно, есть функция валентностей всех следствий действия и приписываемых результату действия инструментальностей. Каждое следствие действия умножается на его валентность **и** инструментальность, полученные произведения суммируются. Поэтому результат действия не имеет валентности, а приобретает ее только за счет возможных следствий действия. Формула, описывающая эту зависимость, выглядит **следующим** образом:

$$V_j = f\left[\sum_{k=1}^{n}(V_k \times I_{jk})\right],$$

где V. - валентность результата действия;, V_k - валентность следствия действия *к,* /^-ожидаемая инструментальность (от -1 до +1) результата действия; для наступления следствия действия *к.*
С помощью такой модели валентности можно предсказать оценку ситуации индивидом, действующим в определенном направлении с определенным напряжением или уже осуществившим результативное действие. Вот почему оправдано привлечение этой модели для исследования удовлетворенности работой (Mitchel, Biglan, 1971). Напротив, модель валентности не может объяснить, какие альтернативы действия из большого количества возможных предпочитаются и с какой интенсивностью они выполняются в данной ситуации. Для этого, как и во всех остальных теориях «ожидаемой ценности», необходимо учитывать вероятность, с которой действие ведет к же-лательному результату. Созданная в рамках теории инструментальное™ модель мотивации мультипликативно связывает ожидание достижения в результате действия определенного объекта или события с валентностью этого результата действия (определение было дано выше). Эта связь определяет результирующую тенденцию поведения в ситуации выбора. Врум называет ее, используя терминологию теории поля Левина, психологической силой (F), ее формула имеет следующий вид:

$$F_i = f\left[\sum_{j=1}^{n}(E_{ij} \times V_j)\right],$$

где *F.* — психологическая сила выполнения действия *i,* £[, — сила ожидания (от 0 до 1) того, что действие *i* приведет к результату;', *V.*— валентность результата;'.
Эта формула в отличие от формулы валентности представляет собой не модель оценки (удовлетворенности работой), а модель действия. Она объясняет различия поведения в ситуации достижения и используется в психологии труда для исследования профессиональных достижений или, например, продуктивности работы. Врум (Vroom, 1964) использовал эту модель для упорядочения и анализа эмпирических данных, связанных с принятием решения при выборе профессии, а также с напряженностью и продуктивностью труда. Объяснительная ценность модели в целом подтвердилась. Ее структура представлена на рис. 5.23.

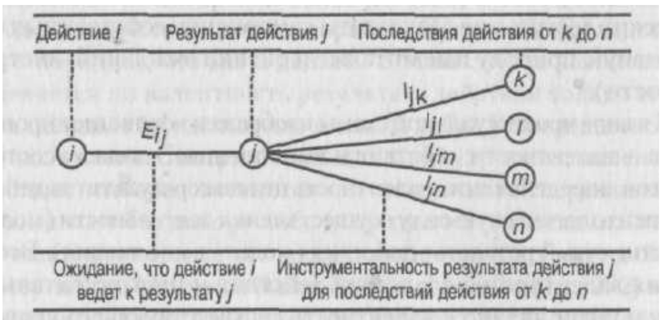


Рис. 5.23. Схема соотношения переменных в модели инструментальное™ Врума

Если говорить точнее, модель действия психологической силы *(F)* предсказывает не результат действия, а, как отмечал сам Врум, степень напряжения усилий, необходимых для достижения цели действия. Результаты действия (например, продуктивность труда) с помощью модели действия объяснимы лишь постольку, поскольку они детерминируются степенью напряжения (мотивированность, мотивация). Никакие другие факторы, например способности к выполнению соответствующего задания, при этом не учитываются. Здесь Врум предвосхитил настоятельно проводившуюся в теории каузальной атрибуции идею о том, что процесс мотивации можно свести к подсчету напряженности (Kukla, 1972а; Meyer, 1973а; см. также главу 14). Разные степени необходимой напряженности могут вести к различному уровню результатов действия, а те, в свою очередь, к различной валентности следствий действия. По Вруму, степень необходимого напряжения есть функция от алгебраической суммы произведений валентностей любого уровня результатов действия и ожидания, что при данном уровне напряжения этот уровень может быть достигнут.

Модель выполнения

Для предсказания фактически достигаемого результата действия Врум, а позднее Лоулер и Портер (Lawler, Porter, 1967) предложили третью модель — модель выполнения *(performance model).* Согласно этой модели, достигнутый результат действия есть функция мультипликативно связанных способности и мотивации, т. е. психологической силы: результат действия =/ (способность х мотивация). Подставив вместо мотивации (М) формулу модели действия для психологической силы *(F),* мы получим:

$$\text{результат действия} = f\,(\text{способность}) \times \left[\sum_{j=1}^{n} (E_{ij} \times V_j)\right].$$

Индивидуальные различия способностей до сих пор учитывались редко (см., напр.; Gavin, 1970). Они не использовались для объяснения вариантов результатов действия ни сами по себе, ни в мультипликативной связи с психологической силой (Heckhausen, Schwab, 1972). Вероятно, это объясняется тем, что в соответствующих заданиях или при выборе профессии привлекались объективные данные психометрических тестов, а не результаты самооценки собственных способностей (ведь субъективную природу имеют также и оценки ожиданий, пнструментально-сти и валентности).

На рис. 5.24 в виде процессуальной схемы изображено функционирование всех трех моделей Врума — валентности, действия и выполнения. Эта схема состоит из отдельных компонентов, определяющих валентность целевых результатов действия (модель валентности), психологическую силу осуществления деятельности (модель действия) и, наконец, достигнутый результат действия (модель выполнения). Все начинается с взаимодействия валентностей следствий действия и инструментальности уровня действия. Результатом является валентность соответствующего уровня результата действия. Эта валентность взаимодействует с ожиданием достижения для данного целевого уровня результата действия, Отсюда возникает психологическая сила для выполнения соответствующего действия, т. е. готовность затратить необходимое количество усилий. Можно говорить также об интенсивности тенденции к действию или о мотивации. Наконец, произведением психологической силы (усилий) и способности индивида определяется реально достигнутый им результат действия.

Рис. 5.24. Процессуальная схема Врумовской теории инструментальности, объединяющая модели валентности, действия и выполнения

Результат и следствия действия

Поскольку Врум (Vroom, 1964) первоначально обозначил одним и тем же термином «исходы» *(outcomes)* как результат действия, так и его следствия, возникла некоторая путаница с их различением. Они отличаются прежде всего организацией во времени и степенью инструментальности для следующего (по времени) исхода. Поэтому Гэлбрейт и Каммиигс (Galbraith, Cummings, 1967) предложили различать исходы (следствия действия) первого и второго порядка. Исход, валентность которого хочет установить экспериментатор, они называют исходом первого порядка. Исходами второго порядка являются в таком случае все те события, для которых исход первого порядка имеет инструментальное значение и валентность которых поэтому определяет валентность исхода первого порядка.

С психологической точки зрения более удачным и более четким является различение результата действия (исход первого порядка) и последствий действия (исход второго порядка), что мы и делаем. В этом случае возникает следующий вопрос: определяется ли валентность результата действия только его последствиями, пли же он обладает валентностью и сам по себе? В последнем случае нередко говорят о так называемых интринсивных, или внутренних, валентностях, когда результат действия непосредственно связан с оценочными переживаниями субъекта, которые возникают без какого-либо посредничества внешних инстанций. Эти переживания основываются на процессах самооценки по ходу действия и после достижения результата. Митчел и Элбрайт (Mitchel, Albright,1972) выделили пять видов таких интрпнеивных валентностей: 1) чувство самоценности, 2) возможность самостоятельного мышления и действия, 3) возможность собственного развития, 4) возможность самовыражения, 5) чувство правильного выполнения задания. В противоположность этому имеются экстринсивные, или внешние, валентности, при которых решающее значение приобретают различные внешние обстоятельства и речь всегда идет о сравнительно отдаленных опосредующих последствиях действия, таких как 6) авторитет, 7) престиж, 8) безопасность, 9) воз-
можность сближения с другим человеком или группой, 10) материальное благополучие, 11) карьера и 12) социальное признание.

В отличие от Гэлбрейта и Каммингса все отдаленные опосредующие события с экстринсивной валентностью удобнее рассматривать как исходы второго порядка (последствия действия), а все события с интринсивной валентностью — как исходы первого порядка (результаты действия). Однако и это деление сомнительно, поскольку события с интринсивной валентностью не совпадают с достижением конкретного результата действия, являясь со своей стороны результатом процессов самооценки при реакции на достигнутый результат действия. Так, одинаковые результаты действия могут для одного и того же индивида иметь различную внутреннюю ценность в зависимости от того, достигнуты ли они в основном за счет собственных способностей и усилий, за счет счастливого стечения обстоятельств или поддержки и помощи других (см. главы 14 и 15).

Кроме того, возможно, что события без всякой валентности (последствия действия), сами по себе приводят к событиям (самооценке) с интринсивной валентностью. Новый вариант различения исходов первого и второго порядка предлагают Кемпбелл, Дуннетти, Лоулер и Уэйк (Campbell, Dunnette, Lawler, Weick, 1970) в своей работе «Гибридная модель ожидания». Результат действия они называют целью задачи, которой соответствует ожидание I. Достигнутая цель в сочетании с ожиданием II ведет к исходам первого порядка, имеющим характер вознаграждения. Валентность этих исходов есть функция их инструментальности по отношению к удовлетворению потребностей, которое и означает исходы второго порядка. Согласно мнению этих авторов, все обладающие валентностью следствия действий являются исходами первого порядка. Они подразделяются в соответствии с видами предположительно лежащих в их основе потребностей. При таком подходе остаются сложности при определении исходов второго порядка. Для спецификации таких исходов нужно было бы отграничить друг от друга различные потребности, а также измерить степень их удовлетворения.

Лучшее, что можно порекомендовать в настоящее время, — это, с одной стороны, отказаться от рассмотрения таких гипотетических процессов, как удовлетворение потребности (Campbell et al., 1970), ас другой — отнести все события с валентностью интринсивной и экстринсивной природы (Galbraith, Cummings, 1967) к последствиям действия (исходы второго порядка), отграничив эти последствия от служащих для них поводом прямых результатов действия (исходов первого порядка).

Эмпирическая проверка

Врумовская теория инструментальности оказалась весьма плодотворной и побудила других авторов к целому ряду полевых исследований. При этом в основном подтвердилась эффективность как модели валентности, так и модели действия. Эти модели были дополнены новыми переменными, такими как «рабочая роль», означающая воспринимаемые и принимаемые субъектом требования, которые предъявляются к нему выполняемой работой, скажем, степень напряжения наряду с психологической силой и способностью определяющая достигнутый результат действия (Graen, 1969; Porter, Lawler, 1968). (Критический анализ читатель
найдет в работах; Mitchell, 1974,1982; Mitchcl, Biglan, 1971; Heneman, Schwab, 1972; в статье: Wahba, House, 1974, обсуждаются проблемы развития теории и методические подходы к ней.)

Как выяснилось, мультипликативные связи в моделях больше оправдывают себя, чем аддитивные. Например, Мнтчел и Элбрайт (Mitchel, Albright, 1972) с помощью модели валентности (т. е. мультипликативной связи валентности и инстру-ментальности) смогли при работе с группой морских офицеров правильно предсказать более половины оценок удовлетворенности рабочим местом (г = 0,72). Конечно, при взаимодействии не только валентности следствий действия с **инструментально-**стыо результата действия, но и ожидания достижения

целевого результата действия с валентностью этого результата это не всегда возможно (Pritcliard, Sanders, 1973). В ранних исследованиях, однако, инструментальность и ожидание, как правило, не отделялись друг от друга, как того требует модель; когда нужно было выяснить степень связи между напряжением **и** последствиями действия, то смешивались или они сами (см.: **Hackman,** Porter, 1968), или степень их связи с результатом действия и его последствиями, т. е. с инструментальностыо (см.: Gavin, 1970; Lawler, Porter, 1967) либо привлекались только непрямые оценки воспринимаемой инструментальности (см.: Georgopolous, Mahoney, Jones, 1957; Galbraith, Cummings, 1967; Goodman, Rose, Furson, 1970).

Во всех проведенных исследованиях вызывает определенное сомнение опера-ционализацня понятий. В первую очередь это относится к понятию «инструментальность». Примером может служить исследование Притчардом и Зандерсом (Pntchard, Sanders, 1973) почтовых служащих, обучавшихся сортировке писем, когда им приходилось заучивать наизусть длинные списки сложных путей доставки корреспонденции. Необходимо было оценить валентность 15 различных последствий действий, таких как «сохранить работу, не быть уволенным», «получить прибавку к зарплате», включая и негативные валентности, такие как «иметь при распределении заданий больше работы», «работать сверхурочно». Данные по инструментальности (I) при этом не соответствовали модели. Они выражались в оценках от + 1 до +10 в зависимости от вероятности того, что освоение программы обучения повлечет за собой какое-то из 15 выделенных последствий действия. Зависимыми переменными выступали оценки усилий, затраченных на освоение программы (поскольку служащие большую часть программы обучения выполняли дома, оценка усилий самими испытуемыми давала наилучшие показатели зависимых переменных). Наиболее точные предсказания были получены от следующих сочетаний моделей валентности и действия в их мультипликативной или аддитивной связи:

г = 0,54 *V*
(валентность)
0,52 *V xE*
(валентность на ожидание)
0,50 V x *l*
(модель валентности, мультипликативная)
0,49 *E + (Vx l)*
(модель действия, аддитивная)
0,47 *E x (Vxl)*
(модель действия, мультипликативная)
0,41 *V+ I*
(модель валентности, аддитивная)
0.36 *E+(V+I)*
(модель валентности и действия, аддитивная)
0,22 *I*
(инструментальность)

Как можно видеть, мультипликативная модель валентности превосходит аддитивную (0,50 к 0,41), а о мультипликативной и аддитивной моделях действия этого сказать нельзя (0,47 к 0,49). Неадекватная операционализация значений инструментальности явно не способствует объяснению вариативности данных. Объединение /с остальными переменными, скорее, ограничивает возможности для такого объяснения.

Другой проблемой является число и вид последствий действия, которые необходимо учитывать в исследованиях. Индивиды различаются по числу и виду релевантных, т. е. значимых для них, последствий действия. Так как данные о валентности и инструментальности соотносятся с вводимыми экспериментатором следствиями действия, межипдивидуальные вариации валентности и инструментальности могут быть чрезвычайно ограничены, так как значительное число важных последствий деятельности остается вне сферы рассмотрения. Вместе с тем если в каждом конкретном случае определить число и вид индивидуально значимых последствий действия, а также осуществить требуемое моделью алгебраическое суммирование всех произведений валентности и ннструменталь-ности, то можно поставить иод угрозу саму возможность межиндивидуалыюго сравнения.

Проведенные исследования по теории инструментальности почти исключительно являются полевыми исследованиями различной профессиональной деятельности, что придает им высокую внешнюю валидность по сравнению с искусственными лабораторными экспериментами. К сожалению, рано или поздно это оборачивается трудностями проведения причинно-следственного анализа. Такой анализ невозможен, если отсутствует планомерное варьирование и регистрация тех переменных, которые берутся в качестве условий. Вот почему Лоулер (Lawler, 1968) в течение года исследовал 55 сотрудников управленческого аппарата промышленных предприятий. Валентность определялась по оценке значимости шести предполагаемых следствий действия. Данные по инструментальности (как уже отмечалось) смешивались с ожиданием: нужно было оценить, насколько собственные усилия и результаты действия ведут к шести следствиям действия. Реально достигнутые результаты действия (зависимые переменные) по истечении года повысились, что выяснилось из оценочных суждений коллег, руководства и собственной оценки испытуемых. Множественные корреляции между произведением «инструментальности и валентности*, и достигнутым результатом действия по истечении года колебались между 0,55 (суждение руководства), 0,45 (мнение коллег) и 0,65 (самооценка). Поскольку корреляции

зависимых и независимых переменных по истечении года оказались выше корреляций переменных, выделенных в начале исследования, то это свидетельствует, согласно врумовским моделям валентности и действия, о причинной зависимости полученных результатов.

С концепцией инструментальности в семействе теорий ожидаемой ценности появилась развернутая версия модели, открывающая дополнительные перспективы для будущих исследований мотивации, особенно в рамках больших организаций (т. е. в фирмах с установленными последствиями действий) (см.: Mitchell, 1982).

Заключительные замечания

Теории ожидаемой ценности стали неотъемлемой частью исследований мотивации уже потому, что ценность и ожидание являются двумя базовыми переменными, из которых вытекают результирующие мотинацпошше тенденции, определяющие выбор того, что мы в конечном счете будем делать. В этой семье теорий есть разные члены, каждый из которых адекватен определенной проблемной области. Обзор всей этой группы теории впервые был приведен Фнзером в его книге (Feather, 1982). Одновременно он высказал и ряд критических замечаний, которые Хекхау-зен (Heckhausen, 1983) резюмировал в пяти пунктах:

«При всей плодотворности мотиваидонных моделей ожидаемой ценности, они оказываются недостаточными в пяти отношениях. Во-первых, они являются чересчур объективистскими, поскольку исходят из того, что субъект при образовании переменных ожидания п ценности полностью и безошибочно использует всю информацию. Для преодоления этого недостатка следовало бы обратиться к когнитивно-психологическому анализу переработки информации. Во-вторых, предпола]"ая негативную корреляцию ожидания и ценности, эти модели оказываются чересчур обобщенными. Такая взаимосвязь имеет место, по-иидпмому, лишь и том случае, когда ценностная переменная относится к типу ограниченных благ, что для обширных классов социальных ден-сі вий неверно. В данном случае желательно проведение сравнительных исследован и и. В-третьих, они слишком рационалистичны, предполагая, что ожидание и ценность всегда полностью анализируются и объединяются друг с другом. В лучшем случае это справедливо для научно обоснованного принятия решения исследовательскими или экспертными группами, например при выборе места для атомной электростанции (см.: Keeney, Raifla, 1976). Вместо того чтобы постул и ропать рационалистические подсчеты, не имея никаких доказательств этого, следует выявить условия, при которых, к примеру, влиятельной является лишь одна из двух этих переменных. Например, при выборе задания и дошкольном возрасте переменная ожидания оказывается генетически первичной по отношению к ценностной переменной (Heckhausen, 1984b). В-четвертых, они неоправданно формализованы, предполагая алгебраические взаимосвязи высоких уровней, которые невозможно проверить с помощью шкал невысокого порядка, используемых для измерения переменных. Вместо этого следует использовать алгоритмы, в большей степени свободные от заранее принятых предпосылок. Наконец, в-пятых, они претендуют на универсальность, считая, что индивидуальные различия внутри экспериментальных групп следует рассматривать лишь как случайные отклонения, вместо того чтобы использовать их в качестве источника информации о том, не присущи ли разным индивиды различные мотиващюнные модели, и для выяснения того, почему это происходит* (Heckhansen, 1983, S. 14-15).

Эти недостатки можно устранить, если учитывать результаты современных исследований принятия решения, где выигрыши и потери различаются, в частности, в зависимости еще и от того, как и в каком контексте формулируется подлежащая решению проблема (см.: Kahneman, Tversky, 1984).

ГЛАВА 6
Волевые процессы реализация интенций

Если мы обозначим как интенции результирующие тенденции действия, — возникают ли они спонтанно или после некоторого размышления, — то исследования мотивации можно разделить на две области. Первая охватывает проблемы формирования интенции, вторая — проблемы ее реализации. Одно дело, когда речь идет о том, что человек хочет или намеревается что-либо сделать, размышляет над тем, как все будет происходить, и совсем.'другое дело, когда он приступает к реализации своих планов и приходит к результатам. В первом случае имеет место взвешивание различных оснований, выбор между предполагаемыми последствиями действия (или бездействия), обладающими побудительной силой для субъекта. Здесь мы можем говорить о «мотивации» в узком смысле слова. Второй случай касается выполнения конкретного действия, соответствующего цели, которая была выбрана в предыдущей мотивационной фазе. Здесь мы говорим о «действии» или, поскольку оно соответствует стремлению субъекта его осуществить, о «волевом процессе». Это разделение проблем воли и мотивации можно эксплицировать через промежуточный и связывающий их процесс, а именно через заключительный процесс формирования интенции, традиционно называемый «волевым актом».

В различные периоды исследований мотивации усилия ученых практически никогда не были направлены на решение обеих проблем одновременно. Так, на рубеже XIX—XX вв. исследователи занимались волевыми аспектами осуществления действия. Понятие «воли» было в то время центральным, и в этом смысле можно говорить психологии того времени как о «психологии воли». Начиная с 1940-х гг. как понятие воли, так и связанные с ней проблемы постепенно потеряли свою актуальность. На передний план выдвинулись проблемы мотивации, в центре внимания оказались переменные ожидания и ценности, а также основанные на них концептуальные модели. Юлиус Куль **(Kuhl,** 1983b) был в числе первых ученых, обративших внимание на однобокость, господствовавшую в исследованиях мотивации; он ввел различение «мотивации селекции» и «мотивации реализации*, соответствующее различению понятий мотивации и воли. Сожаление по поводу «забвения проблемы осуществления действия» в современных исследованиях мотивации выражал и Хекхаузен (Heckhausen, 1981).

Вслед за Кулем (Kuhl, 1983a, b, 1984) проблему психологии воли можно охарактеризовать как проблему контроля за действием. Речь идет об объяснении феноменов инициирования действия, его устойчивости и преодоления внутренних препятствий этому действию. При рассмотрении процесса инициирования действия речь идет о том, какие именно интенции будут реализованы в действии, после того как они возникли и столкнулись с конкурирующими интенциями. Проблема устойчивости поднимает вопрос о том, как долго может продолжаться деятельность до своего завершения. Проблема препятствий на пути реализации действия касается преодоления многочисленных помех, связанных как с особенностями ситуации, так и с самим субъектом действия. В этой главе изложены подходы, относящиеся к **традиционной** психологии воли, а также некоторые новые концепции. В заключение описываются теория контроля за действием Куля и модель «Рубикона» Хекхаузена.

Психология воли Аха

Наиболее разработанной концепцией воли начала века является теория Нарцисса Аха. В ней были обозначены многие проблемы психологии воли, поэтому она будет изложена нами достаточно подробно. С самого начала Ах заявил, что он рассматривает проблему мотивации только с точки зрения волевого процесса. В предисловии к своей монографии «Воля и мышление» (Ach, 1905) он писал:

«Из двух сторон проблемы воли в предлагаемом труде будет обсуждаться только одна — **проблема детерминации,** которая осуществляется в связи с возникшим намерением или принятым решением. Вопрос о формировании самого намерения подробно обсуждаться не будет...»

Центральным понятием концепции Аха было понятие детерминации **(детерминирующей** тенденции). Так назывался феномен, который исследовался в то время в Вюрцбургской школе. Было обнаружено, что процессы восприятия, представления и реагирования не подчиняются только законам ассоциации. Ведущую роль в развитии событий играют целевые представления, соответствующие осуществляемой задаче, при этом данные целевые представления по большей части остаются неосознаваемыми. В качестве примера приводится ассоциативный эксперимент Уатта (Watt, 1905). Испытуемый должен был произносить слово в ответ па предъявляемое слово-стимул. Выбор возможной реакции сужался инструкцией; например, требовалось реагировать словом, которое представляло собой более общее или более частное понятие по отношению к слову-стимулу. Удивительно, что реакции, обусловленные инструкцией, были более быстрыми, чем свободные ответы. Как показали подробные интроспективные отчеты испытуемых после эксперимента, поставленная в инструкции задача не осознавалась ими в период между предъявлением слова-стимула и называнием ответного слова. Тем не менее она определяла течение деятельности.

Эту классическую парадигму Ах использовал в исследованиях времени реакции. В своей первой монографии (Ach, 1905) он описывал эксперимент, в котором испытуемые должны были отвечать на трехбуквенные бессмысленные слоги в рифму или не в рифму. После этого испытуемые, так же как и в эксперименте Уатта, давали самоотчет о только что происходивших с ними в ходе эксперимента событиях по интроспективной методике, разработанной Уаттом. Ах говорил о «систематическом и экспериментальном самонаблюдении». К этому методу он относился с большим доверием, поскольку здесь от испытуемых не требовалось вспоминать о каком-то давнем прошлом. Содержания представлений (установок), сопровождающих деятельность, еще находились в сознании (говоря современным языком — в кратковременной памяти). Ах пришел **к** выводу, что наряду с чисто ассоциативными или **персеверирующими** репродуктивными тенденциями существуют влияния, «которые исходят от содержаний, имеющих свое собственное представление о цели, и которые влекут за собой процесс детерминирования в духе или согласно значению этого представления. Эти детерминирующие тенденции формируют основу тех психических феноменов, которые в их протекании издревле характеризуются понятием волевой деятельности» (Ach, 1905, S. 187).

Детерминирующие тенденции вызываются не только посредством волевых процессов. Они могут появляться также вследствие инструкции, приказа или внушения. Особенно впечатляющим является случай постгипнотического внушения, когда человек, находящийся в глубоком гипнозе, получает задание сложить два числа, которые ему мельком покажут после вьГхода из гипноза. Выйдя из гипноза, он называет число, даже не осознавая того, что произвел операцию сложения и назвал сумму.

В своих последующих исследованиях Ах искал способ эксплицировать детерминирующие тенденции таким образом, чтобы сделать волевой акт наблюдаемым (Ach, **1910).** С этой целью моделировалась деятельность, в ходе которой **испытуемый** должен был затрачивать значительные усилия на преодоление трудностей. Детерминирующая тенденция состояла в том, чтобы отвечать в рифму на трехбуквенные бессмысленные слоги-стимулы, например, «зул»-«рул». Перед этим у испытуемого формировалась ассоциация слога-стимула с другим слогом, например, «зул»-«тяп». Таким образом, ассоциативная репродуктивная тенденция вступала в конфликт с детерминирующей тенденцией. Конфликт мог усиливаться с увеличением числа предварительных заучиваний (и соответственно с увеличением силы ассоциативной репродуктивной тенденции), и проявлялся в увеличении времени реакции и числа ошибок. Это служило объективным показателем «силы» воли. Мы уже рассмотрели **данный** эксперимент в 4-й главе, где освещались исследования Курта Левина, полемизировавшего с экспериментами Аха.

Ах назвал свою методику «комбинированной», поскольку она объединяла классическую ассоцнацистскую парадигму и исследование времени реакции. Гомогенная деятельность была противопоставлена гетерогенной. В первой инструкции предусматривалось рифмование заранее выученных слогов, которые уже были связаны рифмой с ассоциативным слогом; во второй — столкновение двух не связанных друг с другом тенденции. В каждом эксперименте выделялись три периода. Подготовительный период продолжался от сигнала готовности до предъявления слова-стимула. Основной период длился от предъявления слова до ответа. При этом фиксировалось время реакции. Заключительный период состоял из самоотчета испытуемого о том, что происходило на предыдущем этапе.

Из этих самоотчетов Ах реконструировал то, что он называл «первичным» волевым актом. Прежде всего обнаружилось, что, если испытуемому не удавалось, несмотря на старания, реагировать **в** соответствии с инструкцией (если он вдруг забывал первоначально ассоциированный слог), у него нередко возникало усиление первоначального намерения. Ах различал при этом четыре феноменологических момента первичного волевого акта. Так называемый «наглядный момент» понимается как телесные ощущения напряжения в разных частях тела (например, в области шеи). Испытуемый имеет представление о действии, которое необходимо выполнить, представление цели, связанное **с** вызывающими ее стимулами и подходящей возможностью, при которой следует выполнить требуемое действие (так называемым представлением условий). Представление цели и условий Ах назвал «предметным моментом» волевого акта. Центральной составной частью переживания является так называемый «актуальный момент», когда усиливается первоначальное намерение, переходя в твердую решимость тина «я **действительно** этого хочу!» и отвергаются другие альтернативы действия. Весь волевой акт сопровождается «моментом состояния», под которым понимается переживаемый уровень усилий.

Эти четыре феномена являются реакцией на препятствия, возникающие в ходе реализации намерения. Чем сильнее переживаются эти «моменты», тем сильнее, по мнению Аха, детерминирующая тенденция. В конечном счете, именно в этом он видит возможное объективирование «динамического момента» волевого акта, который он описывает следующим образом;

«Как показали наши эксперименты, в случае первичного волевого акта субъект может преодолевать значительные впутрипсихпческие препятствия. Из этого с необходимостью следует вывод, что через первичный волевой акт происходит своеобразное усиление влияния, **исходящего** от принятого намерения; и в **этом** усилении детерминации мы видим не просто феноменологический, но **сущностный признак** волевого акта» (Ach, 1905, S. 255-256).

Преодоление препятствий вызывает увеличение силы воли, которая проявляется прежде всего в «актуальном моменте». Эту взаимосвязь Ах позднее описал как мотивационный «закон трудности» (Ach, 1935). Ученик Аха Хильгрубер (Hillgruber, 1912) экспериментально доказал эту взаимосвязь — зависимость усилий от уровня трудности задачи. В эксперименте он постепенно увеличивал темп работы. Время решения задач при этом уменьшалось, а число решенных задач — увеличивалось.

Волевой акт и детерминирующая тенденция

Можно задаться вопросом, что именно исследовал Ах в волевом акте: само намерение, процесс усиления уже имеющегося намерения или формирование дополнительного намерения для повышения вероятности реализации первоначального. Дело в том, что волевой акт в смысле принятия решения о выполнении некоторого действия начинался с того момента, когда испытуемый принимал указания экспериментатора осуществить данное действие. На это указывал Зельц (Selz, 1910) сразу после выхода работы Аха. Он писал;

«Большая заслуга Аха состоит в том, что он создал метод экспериментального моделирования переживаний и опыта, связанного с волевым поведением, метод наблюдения за этими явлениями. Однако вызывает большие сомнения вопрос о том, действительно ли, как полагал сам Ах, предметом его исследований был волевой акт. В тот момент, когда Ах исследовал переживания волевого поведения, испытуемый уже давно принял решение о выполнении задачи, предложенной экспериментатором. Принятие специальной задачи, например задачи рифмования слогов, также про-

исходит до того, как начинают разворачиваться процессы, наблюдаемые Ахом. Поэтому мы полагаем, что Ах исследует не процесс принятия решения, а волевое напряжение, направленное па реализацию уже принятого решения....* (Sclz, 1910, S. 250).

Если под волевым актом понимать исходный процесс формирования намерения, то Ах исследовал нечто, возникающее после образования намерения, а именно обновленное и усиленное первоначальное решение. Такое обновление происходит за счет намерения действовать определенным образом, чтобы повысить вероятность достижения первоначальной цели. Таким образом, испытуемый связывал предметный момент с актуальным и давал себе примерно следующее указание: как **только** появится слог-стимул (ггредставление условий), мое действие будет не чем иным (актуальный момент), как рифмованием (представление цели). Отсюда становится понятным, что Ах исследовал волевой акт в смысле последующего формирования намерения, которое происходило перед лицом необходимости справляться с возникающими трудностями. Он полагал, что такой волевой акт может усилить первоначальную детерминирующую тенденцию. Это положение подвергал сомнению Курт Левин (Lewin, 1926a, b) в своей полемике с Ахом. Мы еще вернемся к этому важному дискуссионному вопросу, когда будем обсуждать вклад теории напряженной системы Левина в психологию волевых процессов.

Исследованием волевого акта как осуществления выбора при принятии решения одновременно с Ахом занимались Мишотт и Прюм (Michotte, Priim, 1910). Испытуемые должны были производить определенные операции над двумя числами. Если оба числа были четырехзначными, их нужно было сложить или вычесть. Если одно из чисел было четырех-, а другое одно- или двузначным, то нужно было умножить или разделить одно на другое. В каждом случае испытуемые должны были сделать выбор, принять решение в пользу той или иной вычислительной операции. Решение они должны были выносить «при достаточном основании». Однако после принятия решения о выборе операции испытуемые не производили вычислений, вместо этого они должны были сообщить о своих переживаниях в процессе выбора решения. Стало очевидно, что этот процесс проходит через ряд фаз. Сначала субъект оценивает обе альтернативы, затем он осмысливает возникающие сомнения и колебания, которые превращаются в «сознание действования» *(conscience d 'agir).* В этих процессах авторы видят центральную составляющую (ядро) волевого акта. Иногда субъект принимал решение в пользу того действия, которое было более простым для выполнения. Нередко происходило так, что испытуемый просто останавливался на той альтернативе, которая первой приходила ему на ум.

Очевидно, что в данном случае речь идет о волевом акте в смысле принятия решения в ситуации выбора. Но нельзя не заметить, что волевой акт, понимаемый таким образом, включен в детерминирующую тенденцию, поскольку с обоими предъявленными числами следовало что-то сделать. При этом акт принятия решения влечет за собой спецификацию первоначальной детерминирующей тенденции, т. е. придает специфику первоначальной детерминации. Как бы там ни было, данные Мишотта и Прюма многое прояснили в процессах перехода от состояния отсутствия решения к состоянию принятого решения. На сегодняшний день практически не существует других исследований этого кульминационного момента в про--цессе выбора — акта принятия решения.

Три типа проблем в исследовании волевых процессов

Если рассматривать волевой акт как акт принятия решения, то понятие детерминирующей тенденции Аха затрагивает различные проблемы контроля за действием. Первоначально это понятие было призвано объяснить феномен управляющего воздействия, которое представление цели оказывает на процессы восприятия и деятельности. Отсюда можно вывести по крайней мере три проблемы: продолжительность тенденции действия до момента достижения цели, **инициирование** действия и преодоление препятствий на пути его осуществления. Устойчивость тенденции действия (проще говоря, упорство) тем ближе к детерминирующей тенденции, чем в большей степени последняя может быть охарактеризована как концентрация на процессах, связанных с достижением цели, и исключение прочих процессов. Инициирование действия является следующей важной проблемой. Основной вопрос здесь заключается в следующем: при каких внешних условиях (представление условий) человек приступает к реализации своего намерения о действии. Примером может служить сигнал к выполнению постгипнотического задания. И наконец, преодоление препятствий в деятельности было тем феноменом, на материале которого Ах демонстрировал свою концепцию волевого акта, Ниже мы рассмотрим некоторые подходы в психологических исследованиях воли, соответствующие этим основным проблемам.

Упорство: поддержание устойчивости тенденции действия в процессе достижения цели

При осуществлении действия индивид должен проявлять упорство, чтобы **успешно** достичь цели, на пути к которой возникают различные препятствия. Тенденция действия должна управлять действием как можно дольше и, при возникновении помех, инициировать готовность к возобновлению действия вплоть до момента достижения цели. На первом уровне своего выражения упорство проявляется в способности незавершенной тенденции действия напоминать о себе, если актуальная ситуация не отвлекает внимания на что-то^ное и если не имеют места более сильные тенденции. На более высоком уровне упорство проявляется в том, что тенденция действия, будучи незавершенной, способна погасить сильные возбуждающие стимулы, исходящие от окружения. Следующий уровень проявления упорства характеризуется тем, что удается обеспечить временное преимуществ!) имеющейся тенденции действия перед вновь появляющейся более сильной тенденцией. Только этот третий уровень упорства открывает возможности для гибкого контроля за действием, наиболее эффективно использующего время, пространство и ресурсы, отклоняя множество возможных альтернативных тенденций.

Среди других подходов, рассматривавших упорство подобным образом, следует прежде всего упомянуть теорию напряженной системы Левина, которая является частью разработанной им концепции личности. Она была представлена в главе 5. К этой же области относятся эксперименты Овсянкиной (Ovsiankina, 1928), в которых изучалось возобновление незавершенного действия. Овсянкпна наблюдала феномен возобновления действия в ситуациях паузы, когда **возобновляйте-**
еся действие не должно было ни противостоять отвлекающим стимулам, ни бороться с конкурирующими тенденциями. Поэтому теория напряженной системы ставит под вопрос только первую степень проявления упорства.

Подходом, пытающимся получить данные о более высоком уровне упорства, является динамическая теория действия Аткинсона и Берча (Atkinson, Birch, 1970), которая подробно описана в главе 15. Здесь мы остановимся лишь на основной идее этого подхода. Она состоит в том, что в определенный момент многие незавершенные тенденции борются за доступ к действию, но только одна из них в конце концов будет определять действие. Можно также сказать, что многие интенции ждут своей реализации. Возникает вопрос: что же в этих условиях должно обеспечивать упорядоченное, эффективное протекание действия?

Аткинсон и Берч динамизировали силовую структуру тенденций действия: они перестали отождествлять силу каждой отдельной тенденции действия е силой первоначальной результирующей мотивационнои тенденции, а позволили этой величине возрастать или убывать с течением времени. Сила тенденции, ожидающей доступа к действию, увеличивается, поскольку ее активируют стимулы, поступающие из имеющейся внешней ситуации. Авторы говорят о <<толкающей силе» *(instigating force).* Но увеличение силы нереализованной тенденции зависит не только от внешних стимулов, т. е. не только от окружающей ситуации. В таком случае этой силы было бы недостаточно для обеспечения контроля за действием на второй стадии проявления упорства. Тенденцию **к** действию могут многократно усиливать процессы воображения и мышления. Этот процесс может заходить так далеко, что сила тенденции, подкрепляемой таким образом, начинает превосходить силу всех остальных тенденций, включая ту, которая определяет действие в настоящий момент. В таком случае может происходить даже «погашение» актуально действующей тенденции.

Сила тенденции может, однако, не только возрастать, но и убывать. Это происходит всегда, когда тенденция уже определяет поведение, т. е. работает на его реализацию. В этой связи авторы говорят о «консумматорной силе» *(consummatory force).* Чем дольше некоторая тенденция управляет поведением, тем' больше вероятность того, что она уступит место другой, чуть менее сильной тенденции. Так происходит динамическая смена возрастающих и убывающих по силе тенденций, которая приводит к смене действий в потоке поведения. При этом тенденции, обладавшие исходно низкой результирующей мотивационнои силой, могут получать преимущество перед тенденциями с изначально высокой результирующей мотивационнои силой. Таким образом, в процессах контроля над деятельностью реализуется более высокий уровень упорства.

В отличие от динамической теории действия, которая предсказывает смену действий в потоке поведения, модель выбора риска описывает результирующую мо-тивационную тенденцию в конкретный момент времени; это — мотивациопиая модель, а не модель волевого поведения. Поэтому в отличие от динамической она характеризуется как «эпизодическая» модель. Согласно эпизодической модели, более слабая тенденция никогда не сможет определять действие, так как всегда существует более сильная тенденция.

Инициирование действия

Теории мотивации предполагают по умолчанию, что инициирование действия возникает сразу же вслед за тем, как появляется результирующая мотивационная тенденция. Однако это не всегда соответствует действительности, поскольку реализация сложившейся интенции начинается только тогда, когда наступает подходящий для этого момент. В случае если такой момент наступает, существует вероятность того, что он может быть упущен, или же доминирующей в данный момент становится другая тенденция. Таким образом, в инициировании действия возникает проблема, которая может вызвать конфликт между конкурирующими тенденциями.

Поэтому конфликты, возникающие при инициировании действия, легко обнаруживаются как конфликты мотивов, подобно тому, как это происходит в акте принятия решения при формировании интенции. Здесь уместно вспомнить известный пример У. Джеймса (James, 1890) — дискуссию с самим собой по поводу вставания с постели зимним утром. Подобный конфликт разрешается обычно благодаря тому, что находящийся в постели вспоминает о тех многочисленных делах, которые ему предстоит осуществить в этот день. В данном случае речь для него не идет о том, нужно ли вообще вставать с постели. Решение о вставании уже принято заранее, вопрос заключается лишь в том, когда будет **инициировано** данное намерение. В данном случае для такого инициирования оказывается достаточной одной мысли о предстоящих делах.

Ах связывает инициирование действия с представлениями субъекта об условиях достижения цели, т. е. с появлением внешних обстоятельств, которые дают возможность действовать в соответствии с интенцией. Чем точнее соответствуют друг другу обстоятельства действия и способ реализации действия, тем совершеннее процесс инициирования. Эта закономерность отражена в «законе специфической детерминации», который гласит: «чем специфичнее содержание детерминации, тем быстрее и надежнее она осуществляется» (Ach, 1935, р. 244). Левин **(Lewin,** 1926а, Ь) рассматривает условия, при которых можетреализоваться интенция к действию. Однако в исследованиях мотивации пока не разработана

модель собственно инициирования действия, за исключением **динамической** теории действия Аткинсона и Берча (Atkinson, Birch, 1970). Но и эта теория рассматривает прежде всего относительные условия проявления конкурирующих тенденций действия, и *в* то же время остаются нераскрытыми такие вопросы, как время и обстоятельства, в которых могут быть инициированы отдельные действия.

Проблема инициирования может быть рассмотрена также с точки зрения того, будет ли вообще выполнено вызванное интенцией действие. Этот вопрос особенно актуален для социальной психологии, где требуется предсказать поведение, основываясь на измерении установок. По мнению Айзена и Фишбейна (Ajzen, Fishbein, 1977), соотношение между установками **и** поведением остается неясным потому, что установки рассматриваются в **слишком** общем виде по отношению к специфике поведения. Для прояснения этого вопроса необходимо рассмотреть два переходных процесса — от установки к интенции **и** от интенции **к** действию, — в то время как психология воли занимается только последним. В критическом обзоре авторы показывают, что корреляция между установкой и поведением становится теснее, если рассмотрение установок осуществляется более дифференцир[0]"

ванно. Такая дифференциация может проводиться с разных точек зрения; необходимо рассмотреть по отдельности следующие вопросы: что должно быть сделано (действие), в каком направлении будет осуществляться действие (цель), каковы условия (контекст), когда осуществляется действие (время). Наличие временного момента, с которого начинается реализация действия, приводит к тому, что инициирование превращается в специфичную установку, что в психологии воли соответствует инициированному намерению.

Преодоление препятствий в ходе реализации действия

Никакой другой феномен не ставит так остро вопрос о волевых процессах, как преодоление препятствий в реализации действия. Как мы уже говорили, Ах (Ach, 1910) вводил препятствия на пути осуществления действия для того, чтобы спро-воцировать «первичный волевой акт», волевой акт, который своей установкой «я действительно этого хочу» придавал иовую-силу исходной тенденции, заблокированной в данный момент. Таким образом, здесь речь идет о последующем (вслед за началом реализации действия) усилении тенденции действия или интенции. Ах **и** его ученик Хильгрубер (Hillgruber, 1912) считали, что независимо от этого осознаваемого процесса существует также неосознаваемая регуляция степени напряжения (усилий), которая зависит от величины препятствия.

Как уже отмечалось, Левин **(Lewin,** 1926a, b) оспаривал тезис Аха о возможности усиления тенденции действия через последующий волевой акт (или акт намерения). Он рассматривал тенденции действия как «квазипотребности», которые управляются «подлинными» потребностями, поэтому их сила всегда соразмерна силе соответствующих подлинных потребностей. Тем самым Левин превратил проблему воли в проблему мотивации, он свел актуальную тенденцию действия **к** результирующей мотивационной тенденции. При этом исчезла и волевая актуализация действия в ответ на возникающие препятствия, которые должны преодолеваться при реализации интенции.

По мнению Куля (Kuhl, 1983a), отождествление квазипотребностей (тенденций действия) и **«подлинных»** потребностей (результирующих мотивационпых тенденций) у Левина происходит из-за его склонности к гомогенизации конструктов. В этом контексте аргументацию Левина рассмотрел Хекхаузен (Heckhausen, 1987c, S. 92 и далее). Сходство «центральных волевых потребностей» **и** «преднамеренных .(произвольных) действий» Левин видит в том, что и те и другие, в зависимости от ситуации, могут приводить к различным действиям. Это верно, однако это сходство только внешнее, так как центральная волевая потребность (например, в достижении профессиональных успехов) может прослеживаться в разных, независимых друг от друга сферах. И наоборот, конкретное произвольное действие (квазипотребность, тенденция действия) может осуществляться с использованием различных средств и способов действия, причем эти последние не приобретают сами по себе характер целей. Поэтому следует видеть разницу между разнообразными возможностями конкретизации общей потребности и разнообразными возможностями реализации конкретной квазипотребности. Данная проблема, вероятно, была бы более детально развита в психологин воли, если бы не влияние, которое оказала теория Левина на исследования мотивации в последние 50 лет, и, в частно-

сти, если бы не его принцип отождествления, следствием которого стало сведение вопросов воли к вопросам мотивации.

Изучение мотивации так долго базировались на левпновском представлении о проблеме воли, а феномены преодоления **препятствий** были так популярны у исследователей, что для их объяснения был разработан целый ряд моделей. По сути дела, основной идеей для всех из них является то, что при возникновении трудностей происходит увеличение усилий. Эти модели различаются пониманием сути этой взаимосвязи (носит ли она характер автоматизма или предполагает какие-либо опосредующие процедуры) либо пониманием характера последствий, возникающих при появлении препятствий.

Начнем с мотивационного «закона трудности» Аха, согласно которому прилагаемое усилие автоматизировано и поэтому не нуждается в опосредующих процессах для того, чтобы приспосабливается к меняющимся требованиям задачи. В этой связи приведем высказывание Аха:

«Возникающее на пути деятельности препятствие является мотивом для повышения напряжения воли и для концентрации внимания в том смысле, что напряжение воли инстинктивно **возрастает** с увеличением трудностей. Таким образом, когда мы говорим о действии этого закона, речь идет о непосредственном приспособлении поведения к имеющейся ситуации для достижения поставленной цели или решения поставленной задачи. Реально существующая и осознанная человеком трудность непосредственно, т. **а** без **актуализации каких-либо** дополнительных, переходных психических процессов, ведет к увеличению напряжения ноли, чтобы он мог достичь своей цели, несмотря па препятствия* (Ach, 1935, S. 34G).

В противоположность этому подходу существуют модели «расчета усилий» Куклы (Kukla, 1972a) и Майера (Meyer, 1973a, b, 1976). В их основе лежит постулат рационального расчета ожиданий и пользы. При возникновении трудностей субъект решает, насколько выгодно продолжать реализуемую в настоящий момент деятельность за счет дополнительных затрат усилий. При этом действует принцип экономии: субъект затрачивает ровно столько усилий, сколько это необходимо для успешного завершения задачи. Максимальное увеличение усилий происходит при таком уровне сложности, который, по мнению субъекта, еще является преодолимым. Это — тот предел, за которым уровень усилий резко падает. (Более подроб-ное описание модели см. в главе 15.)

Модели расчета усилий рассматривают необходимые затраты усилий как проблему мотивации, а не как проблему воли. Предполагается, что принятие **решения** автоматически влечет за собой затрату необходимых усилий. Поэтому для объяс-нения этого феномена также используются модели «ожидаемой ценности».

В отличие от этих подходов, так называемая теория цели (Locke, 1968) рассматривает затрату усилий как проблему воли (подробное изложение теории — в главе 8). В своих экспериментах Локе создавал такие условия, что испытуемые вынуждены были выбирать очень трудные цели. Локе пришел к парадоксальным, на первый взгляд, результатам: оказалось, что повышение трудности цели приводило **к** более высоким достижениям; в любом случае, они были выше по сравнению с условиями, когда уровень трудности цели оставался неопределенным и от испытуемого требовалось просто «работать как можно лучше». Очевидно, что после принятия
трудной цели испытуемые были вынуждены мобилнзовывать все силы для достижения этой цели. Развивая теорию Локе, Бандура (Bandura, 1987) дифференцировал мотивирующие аспекты различных компонентов цели.

Еще одна модель была предложена Бремом (Brehm, Wright, Solomon, Silka, Greenberg, 1983; Wreit, Toi, Brehm, 1984). Согласно этой модели, валентность и привлекательность результата действия зависят от воспринимаемого уровня труд-ности. Трудновыполнимые задачи более привлекательны, чем легкие или невыполнимые. Это относится и к аналогичным ситуациям с негативной валентностью: негативной валентностью обладают только такие негативные результаты действия, которых трудно избежать, а не те, которых избежать либо очень легко, либо невозможно.

Поскольку постулаты теории Брема и полученные им результаты близки модели выбора риска (мультипликативная функция от ожидания и ценности стимула), мы не будем обсуждать их более подробно. Отметим лишь важное в этом контексте замечание Брема о том, что связь между препятствием действию и привлекательностью результатов действия возникает непосредственно перед началом действия (и, возможно, также в течение действия), но отсутствует после действия или задолго до его начала. Из этого Брем сделал вывод, что активизация ресурсов перед лицом препятствий происходит на основе немонотонной взаимосвязи между трудностями в достижении цели и привлекательностью цели. Если бы это было именно так и подтверждалось бы объективными индикаторами активизации ресурсов, был бы открыт фундаментальный механизм контроля усилий: перед лицом препятствий не только увеличивается прилагаемое усилие, но и становится более привлекательной (или, в негативном случае, более отталкивающей) сама цель действия. В таком случае колебания валентности цели, зависящие от ее трудности, могли бы сопровождаться соответствующими изменениями напряжения воли и, таким образом, обеспечивать гибкий контроль за действием.

Последняя модель, которая будет рассмотрена, — это модель саморегуляции Канфера (Kanfer, 1970,1971,1975), а также ее последняя версия (Kanfer, Hagermann, 1981,1987). Своим происхождением эта модель обязана скиннеровскому принципу объяснения самоконтроля. Суть этого принципа состоит в том, что субъект избегает ситуаций, инициирующих поведение, которого он хочет избежать. Например, если человек хочет бросить курить, он избегает собраний людей или мест, где курят. К таким «контролирующим реакциям» Скиннер относил также процессы самоподкрепления (или самонаказания) и определял их следующим образом: «самоподкрепление оперантного поведения предполагает, что субъект способен получить подкрепление, но не сможет сделать этого, пока не осуществит определенную реакцию» (Skinner, 1953, p. 237-238). Хотя Скиннер и не прослеживает дальнейшие возможности процессов самоподкрепления (возможно потому, что они практически не отражаются во внешнем поведении), его определение содержит три важных момента, которые впоследствии существенно повлияли на исследования процессов самоподкрепления: 1) индивид является сам для себя агентом самопод-креплений, 2) он может свободно распоряжаться подкреплениями, 3) увеличение числа подкреплений делает индивида все более зависимым от выполнения определенных реакций.

Канфер пытался использовать данный теоретический подход для объяснения саморегуляции поведения также в ситуациях, где отсутствовали внешняя обратная связь и подкрепление. Его модель описывает «цикл саморегуляции», который включается всякий раз, когда поток поведения прерывается вследствие возникновения препятствий или когда не достигается ожидаемый результат. Здесь выделяются три следующие одна за другой фазы. Сначала, в фазе самонаблюдения, субъект регистрирует собственное поведение (осуществляет мониторинг). Затем, в фазе самооценивания, происходит сравнение результатов самонаблюдения с имеющимся стандартом, связанным с уровнем притязаний. В третьей фазе (подведения итогов) происходит позитивное самоподкрепление, если этот стандарт достигнут или превзойден, или негативное самоподкрепление, если стандарт не выполнен. Посредством самоподкрепления субъект мотивирует себя к тому, чтобы сохранить те способы поведения, которые его удовлетворяют, или отказаться от тех, которые его не устраивают.

Цикл саморегуляции проходит целый ряд этапов. Мы остановимся на важнейших из них. Сразу же вслед за прерыванием потока деятельности субъект оценивает ситуацию с точки зрения того, может ли он ее контролировать или нет. Если ситуация оценивается субъектом как неконтролируемая, процесс саморегуляции нарушается. Если ситуация кажется ему контролируемой, субъект проверяет, действительно ли в данной ситуации речь идет о важной для него потребности *{cwrent concerns* — Klinger, 1975). Если это так, то субъект сравнивает достигнутый уровень выполнения действия с имеющимся стандартом и выявляет отклонения по величине и направлению. Прежде чем произойдет самоподкрепление и будет принято решение о необходимых действиях, субъект пытается определить причины отклонения от стандарта и пробует оценить, в какой мере он может повлиять на изменение ситуации. При положительном ответе, в случае, когда стандарт достигнут или превзойден, можно говорить о позитивном самоподкреплении. Если в случае негативного отклонения есть надежда его устранить, то происходит слабое негативное подкрепление, которое тем не менее является «конструктивным», так как вво-дит в действие подходящие, по мнению субъекта, программы решения проблем. Если же стандарт не достигнут или субъект считает невозможным устранение отклонения, то имеет место сильное негативное подкрепление и цикл саморегуляции разрушается.

Модель саморегуляции Канфера касается только проблем воли, но не мотивации, так как реализующее интенцию действие здесь находится уже на стадии своего выполнения. Речь идет о личностпо значимых действиях: субъект контролирует, действительно ли в основе прерванного действия лежит его «личное» намерение *{current concern).* Модель Канфера во многом сходна с моделью «расчета усилий» Куклы и Майера, но первая более дифференцирована. Представленные в модели Канфера средства преодоления помех для действия не ограничиваются простым увеличением усилий: существуют и другие программы коррекции, которые могут быть реализованы действующим субъектом. Модель не описывает программу вы-полнения действия в чистом виде. Наряду с волевыми компонентами *{current concerns;* определение программы коррекции) она содержит также мотивационные компоненты (причинный анализ; ожидания, связанные с предсказанием возмож-
ности контролировать ситуацию; самоподкрепление). Модель саморегуляции, предложенная Канфером, оказывается весьма продуктивной **в** клинических исследованиях и психотерапии для нахождения новых

подходов с целью оказания помощи в ситуациях дефицита самоконтроля.
Особого рода препятствия создают конкурирующие тенденции действия, особенно, если они возникают прямо на пути готовой к реализации интенции. Для изучения подобных явлений используется парадигма «отсрочки удовлетворения» *{delay of gratification),* которая была разработана Мишелем (Mischel, 1974). Эксперимент проводился следующим образом: детям было сказано, что они получат сладости только в том случае, если будут терпеливо дожидаться экспериментатора. Дети получали большее вознаграждение, если они дожидались прихода экспериментатора, и меньшее, если, не дождавшись, начинали звать его, пытаясь ускорить его приход (Mischel, Ebbesen, 1970). В эксперименте ставился следующий вопрос: при каких условиях дети могут лучше противостоять напряжению, связанному с желанием как можно быстрее получить вознаграждение, и терпеливо дожидаться возвращения экспериментатора?
Первые результаты эксперимента показали, что если предмет вознаграждения отсутствует в поле зрения, то это помогает легче перенести напряжение, связанное с отсрочкой получения этого вознаграждения. В последующем оказалось, что решающее значение имеет не физическое присутствие вознаграждения, а его когнитивная репрезентация, Способность ждать повышалась, если испытуемый пытался представлять себе вознаграждение в виде картины, изображения (Mischel, Moore, Zeiss, 1976), или если его внимание было направлено на те аспекты награды, которые не были связаны с ее потреблением (Mischel, Baker, 1975). При непищевых стимулах способность к ожиданию усиливалась, если награда постоянно находилась перед глазами (Yates, Mischel, 1979).
В обоих случаях мы имеем дело со стратегиями контроля с помощью селективного внимания, которые направлены на то, чтобы предупредить преждевременное прерывание ожидания для получения более скорого, но меньшего вознаграждения. При пищевых стимулах важнее отвлечь внимание от непосредственной оценки привлекательности основного (большого) вознаграждения, так как она может спровоцировать на потребление меньшего вознаграждения. При непищевых стимулах, напротив, необходимую для волевого ожидания тенденцию определяет концентрация внимания на большем вознаграждении. Начиная с 5-летнего возраста у детей появляются метаволевые знания о том, какие контрольные стратегии распределения внимания и переработки информации следует применять для того, чтобы получать большее вознаграждение.

Теория контроля за действием Куля

Юлиус Куль (Kuhl, 1983b, 1984, 1987) первым указал на необходимость различения собственно мотивационных и волевых аспектов мотивационного процесса и предложил рассматривать **мотивацию селекции и мотивацию реализации.** Выбор (селекция) одной из возможных альтернатив действия в рамках мотивационного процесса еще не означает реализации выбранного варианта действия. Для реали-
зации часто требуется дополнительный, волевой процесс контроля за действием. Это особенно очевидно в тех ситуациях, когда имеются **конкурирующие** тендем ции, препятствующие реализации выбранного действия.
Сформировавшаяся мотивационная тенденция, согласно Кулю, становится интенцией, если она приобретает характер привязки к цели *(commitment), к* которой стремится субъект. Мотивационная тенденция, имеющая характер интенции, вызывает к жизни целую совокупность опосредующих процессов, направленных на обеспечение неразрывной связи интенции с действием вплоть до достижения цели. Куль различает опосредующие процессы контроля за действием и процессы, обеспечивающие текущий контроль. Последние регулируют действие шаг за шагом в процессе его развертывания. Существует целый ряд моделей **текущей регуляции** действия. Имеются кибернетические модели с иерархическими уровнями, которые связаны друг с другом отрицательными обратными связями (Carver, Scheier, 1981; Miller, Galanter, Pribram, 1960). **Проблема текущего** контроля **за действием** является особой проблемой наряду с мотивацией и волей. Три проблемные области — мотивация, воля и реализация действия — соответствуют трем компонентам модели инструменталыюсти Врума (Vroom, 1964), которую мы рассмотрели в предыдущей главе, а именно частичным моделям валентности, действия и реализации. Модель действия у Врума не связана с понятием воли, поскольку она базируется на конструкте «ожидание».

Процессы, опосредующие контроль за действием

Куль выделяет семь видов процессов, способствующих реализации интенции.
1. Селективное внимание. Внимание направлено на ту информацию, которая соответствует актуально действующей интенции. Все несоответствующие этой интенции аспекты заглушаются. Ах (Ach, 1910) также указывал на большое значение селективного внимания,,в «первичном волевом **акте».** Селективное внимание связано с переживанием: «Я действительно этого хочу!» В качестве примера контроля со стороны селективного внимания можно привести результаты исследований Мишеля (Mischel, 1983), посвященных отсрочке вознаграждения: ребенок во время ожидания вознаграждения держит глаза закрытыми, чтобы не видеть его.
2. Контроль кодирования. Особенно глубоко обрабатываются аспекты поступающей информации, которые связаны с текущей интенцией. Категории кодирования, связанные с интенцией, находятся в состоянии повышенной готовности и начинают влиять на процесс переработки информации уже па ранних стадиях ее восприятия (Сагг, Bacharach, 1976).
3. Контроль эмоций. Существуют эмоции, особо способствующие реализации интенции. Предполагается, что у субъекта есть некоторое метаволевое знание о том, какие эмоции «помогают» реализации необходимого действия, поэтому субъект стремится вызывать в себе «необходимые» эмоции. Так, уже **в** возрасте 9 лет многие дети знают, что печаль по сравнению с радостью, неблагоприятно влияет на способность устранять

отвлекающие воздействия при выполнении деятельности (Kuhl, Schneider, 1986). Ах также говорил о **«детерминирующих** чувствах», которые удерживают деятельность в заданном направлении. Такие эмоции, по его мнению, позволяют повысить «степень эффективности» волевого усилия (соотношение задуманной и фактической реализации намерения).

4. Мотивационный контроль. Эта стратегия также способствует усилению мотивационной тенденции, лежащей в основе интенции. Она целесообразна тогда, когда действующая интенция недостаточно сильна из-за наличия конкурирующих интенций или при возникновении неожиданных преград. В таких случаях происходит возобновление мотивациопного процесса; для этого субъект актуализирует представления об ожидаемом результате и других позитивных стимулах деятельности. Здесь система контроля за действием как бы возвращается к исходной мотивационной системе. Это позволяет постепенно повысить изначальную привлекательность цели, пока она не достигнет той силы, которая необходима для противостояния конкурирующим тенденциям (Beckmann, Kuhl, 1984).

5. Контроль окружающей среды. 'С помощью определенных предосторожностей субъект способен защититься от соблазнов; обычно это осуществляется путем устранения из поля деятельности и окружающей среды предметов, которые могут спровоцировать нежелательные действия. Например, желающие похудеть убирают из дома сладости. Этот вид контроля часто применяется как вспомогательное средство в психотерапии. К средовому контролю относится также **и** создание в своем окружении **социального** прессинга, направленного против той тенденции действия, которой субъект намерен противостоять; так, например, человсч<, желающий бросить курить, сообщает об этом своему ближайшему окружению и передает тем самым часть контролирующих функций этим людям.

6. Экономная переработка информации. Оценка субъектом аспектов ценности и ожидания в отношении текущей деятельности может быть избыточной и препятствовать дальнейшему продвижению самой деятельности. Для того чтобы деятельность могла постоянно воспроизводиться, данный вид переработки информации должен быть экономным **(Kuhl,** Beckmann, 1983). Этот процесс начинает происходить при формировании интенции, в случае если это формирование длится так долго, что приводит к неприемлемой отсрочке самой деятельности; он запускается также тогда, когда уже после формирования интенции субъекту приходится снова возвращаться к мотивацион-ному состоянию.

7. Преодоление неудачи. Речь идет об умении не слишком долго концентрироваться па неудаче, а также об умении отказываться от недостижимой цели.

Все перечисленные стратегии контроля начинают осуществляться тогда, когда реализующая интенцию деятельность оказывается под угрозой из-за слабости лежащей в ее основе мотивационной тенденции или из-за возникновения на ее пути внутренних или внешних препятствий, в том числе в виде социального давления. Кулем была предложена схема, поясняющая этот процесс (рис. 6.1).

Вначале из долговременной памяти извлекаются те структуры, которые относятся к данному действию и подходят к данной ситуации. Так активируются желания, нормы, ожидания, ценности, интенции. Если для осуществления деятельности субъекту предстоит преодолеть достаточно много трудностей (>С 1) и субъект чувствует себя в силах сделать это (>С2), то необходимые процессы контроля вступают в действие. В противном случае интенция или программа действия должны быть изменены.

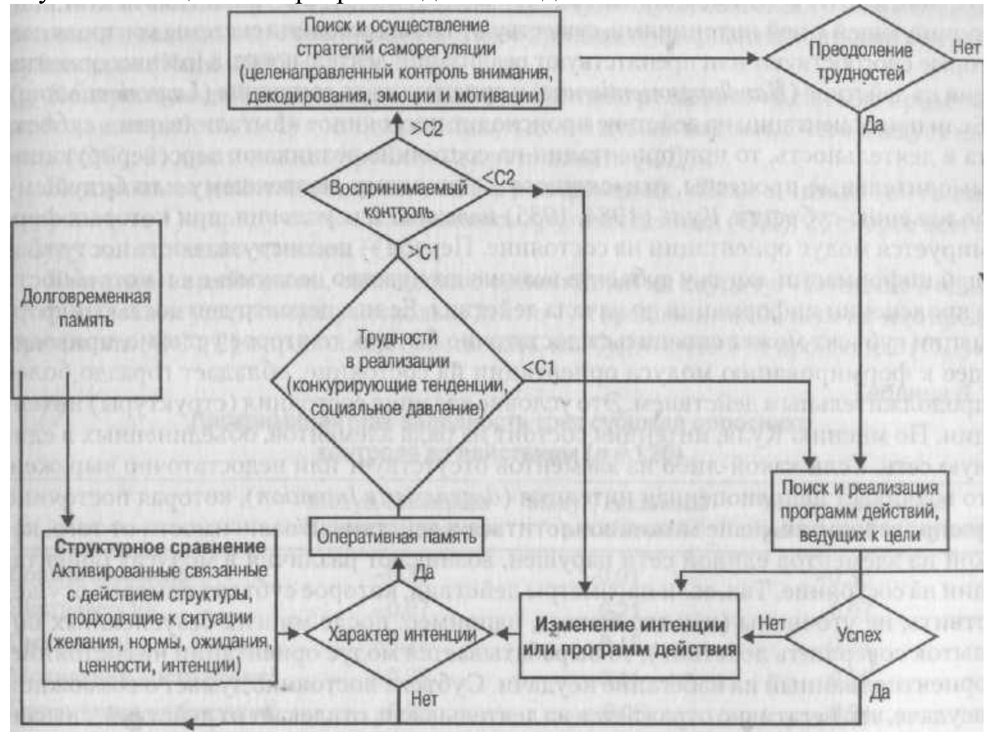


Рис. 6.1. Схема процессов, опосредующих контроль за действием (Kuhl, 1985, S.105)

Таким образом, отдельные опосредующие процессы контроля за действием представлены автором как активно

реализуемые **и** осознаваемые самим субъектом стратегии. Однако это не всегда происходит именно: эти процессы могут разворачиваться, так сказать, пассивным образом, т. е. как автоматические стратегии, не затрагивающие сознания действующего субъекта. Автоматическое протекание процессов имеет свои преимущества, которые заключаются в большей быстроте и надежности действий. Кроме того, требуется гораздо меньше усилий для их переработки в оперативной памяти.

Эмпирические подтверждения постулируемой модели на сегодняшний день существуют у Куля только в виде данных об индивидуальных различиях в стратегиях контроля. Так, выделяется два модуса контроля: ориентация на действие и ориентация на состояние, причем первый из этих модусов создает более благоприятные условия для использования стратегий контроля. Это означает, что результаты влияния подобных контролирующих стратегий в большей степени проявляются у людей, ориентированных на действие, чем у людей, ориентированных на состояние. Рассмотрим это различие более подробно.

Два модуса контроля: ориентация на действие и ориентация на состояние

Независимо от соотношения сил между реализуемой в настоящий момент и конкурирующей с ней интенциями, существуют такие состояния системы контроля, которые способствуют или препятствуют реализации деятельности, а именно: ориентация на действие *(Handlungsorientiemng)* и ориентация на состояние *(Lageonentierung).* Если при ориентации на действие происходит постоянное «выталкивание» субъекта в деятельность, то при ориентации на состояние возникают персеверпрующие мыслительные процессы, относящиеся к прошлому, настоящему или будущему положению субъекта. Куль (1984, 1985) называет два условия, при которых формируется модус ориентации на состояние. Первое - неконгруэнтность поступающей" информации, когда у субъекта возникают чувство недоумения и потребность в прояснении информации до начала действия. Если с неконгруэнтностью информации субъект может справиться достаточно быстро, то второе условие, приводящее к формированию модуса ориентации на состояние, обладает гораздо более продолжительным действием. Это условие касается состояния (структуры) интенции. По мнению Куля, интенция состоит из ряда элементов, объединенных в единую сеть. Если какой-либо из элементов отсутствует или недостаточно выражен, то возникает неполноценная интенция *(degenerierte Intention),* которая постоянно воспроизводится, но не может, воплотиться в действие. В зависимости от того, какой из элементов единой сети нарушен, возникают различия в модусах ориентации на состояние. Так, если параметры действия, которое субъект намерен осуществить, не уточнены (как это бывает, например, после многих безуспешных попыток совершить действие), то вырабатывается модус ориентации на состояние, ориентированный на избегание неудачи. Субъект постоянно думает о возможной неудаче, что негативно отражается на деятельности, отвлекает от действий, связанных с достижением цели, в то время как эти действия требуют большой концентрации внимания.

Неполноценным может оказаться, например, элемент интенции, который отвечает за связь с целью (элемент «я действительно хочу этого»). В таком случае в процессе формирования интенции субъект постоянно колеблется: он не может ни отказаться от деятельности, ни приступить к ее реализации. В данном случае можно говорить о модусе ориентации иа состояние, связанном с принятием решения. И наконец, можно выделить еще один тип ориентации на состояние, когда внимание субъекта привлечено преимущественно к одному из элементов единой сети, в ущерб другим элементам. Это касается прежде всего ситуации, когда желаемое целевое состояние приобретает для субъекта слишком большую ценность, вследствие чего отдельные этапы деятельности не могут быть уточнены в достаточной степени, Это, в свою очередь, негативно сказывается на реализации деятельности (см. также главу 15). В данном случае можно говорить о модусе ориентации на состояние, связанном с реализацией деятельности.

Ориентация на состояние вызывается не только определенными ситуациями, такими как повторение неудач или неконгруэнтная информация. Существуют также индивидуальные различия в склонности к ориентации на состояние или к ориентации на деятельность. Для изучения этих различий Куль разработал опросник контроля за действием *(Handlungskontrolle nach Er/olg, Mifierfolg und Prospektiv ~ НЛКЕМР)* с тремя субшкалами. Каждая субшкала предназначена для диагностики ориентации на состояние и ориентации на действие в трех сферах контроля за действием: связанного с ориентацией на неудачу, модуса, связанного с принятием решения и связанного с реализацией. Далее приводятся варианты вопросов по трем субшкалам (Kuhl, 1985).

Контроль за действием, связанный с принятием решения: «Если мне предстоит большая работа, то 1) я иногда слишком долго думаю над тем, с чего следует начать (ОС); 2) для меня нет проблемы, с чего начать (ОД)».

Контроль за действием, связанный с реализацией: «Если я читаю что-то интересное, то 1) наряду с этим я занимаюсь другими делами (ОД); 2) скорее всего, я буду занят только чтением (ОС)к

Контроль за действием, связанный с ориентацией на неудачу: «Если мне в один и тот же день не удалось сразу несколько дел, то 1) я предпочитаю больше ничего предпринимать (ОС); 2) я продолжаю действовать, как будто ничего не произошло (ОД)».

Дискриминантная валидность трех субшкал опросника контроля за действием {л -120)

Таблица 6.1

	Модус, связанный с принятием решения	Модус, связанный с реализацией	Модус, связанный с ориентацией на неудачу
Боязнь экзамена	-0,33	-0,01	-0,36
Экстраверсия	-0,07	0,21	0,07

Смущение[1]	-0,22	* 0,15	-0,24
Мотивация достижения[2]	-0,29	0,11	0,22
Ориентация на будущее[3]	0,20	-0,08	0,21
Когнитивная сложность	-0,03	-0,14	0,09

Низкие корреляции указывают на дискриминантную валидность опросника. Шкалы опросника действуют в одном направлении, что проявляется в корреляции ориентации на действие с мотивацией достижения, а ориентации на состояние — с боязнью экзамена и смущением.
,

Некоторые эмпирические данные

Поскольку условия, вызывающие ориентацию на состояние, такие как некогруэнт-ность информации или неполноценные элементы интенции, трудно поддаются измерению, Куль применил опосредованный подход к изучению модуса контроля

[1] Fenigstein, Scheuer, Buss, 1975.
[2] Gjesme, Nygard, 1970; Rand, 1978.
[3] Gjesme, 1975.

за действием. Для этого он стал, во-первых, рассматривать (и измерять) ориентацию на действие и ориентацию на состояние как индивидуальные диспозиции, во-вторых, попытался индуцировать ориентацию на состояние или ориентацию на действие. Ориентация на состояние вызывалась путем создания условий, в которых испытуемый должен был противостоять серии неудач и сообщать о своих чувствах и причинах отдельных^достижений (Kuhl, 1981). Ориентация на действие индуцировалась в условиях, когда испытуемый постоянно по ходу действия вер-бализировал предпринимаемые им шаги.

Далее мы остановимся на некоторых полученных Кулем результатах, и прежде всего на тех, которые касаются конструктной валидности опросника. Для изучения модуса контроля, связанного с принятием решения, был проведен следующий эксперимент. Ученикам старших классов был предложен список из двадцати двух видов деятельности, которыми они предположительно могли бы заняться после уроков (Kuhl, 1982). Ученики должны были оценить, есть ли у них намерение заниматься тем или иным видом деятельности и насколько оно сильно. На следующий день ученики сообщали, сколько времени они в действительности посвятили каждому из перечисленных занятий. Оказалось, что корреляция между интенцией и реальным занятием данной деятельностью была гораздо выше у тех учащихся, которые получили высокий балл по шкале «контроль за действием, связанный с принятием решения», чем у школьников с низким баллом по этой шкале. Другими словами, школьники, ориентированные на действие, гораздо чаще выполняли то, что они планировали, чем школьники, ориентированные на состояние.

Конструктная валидность шкалы «контроль за действием, связанный с ориентацией на неудачу» проверялась в экспериментах Гроссе (Grosse, 1983). Сначала экспериментатор индуцировал у испытуемых ситуацию повторяющихся успехов или неудач. Затем в течение двадцати минут испытуемым давались другие задания. После этого вновь давались первоначальные задания, которые теперь успешно выполнялись всеми испытуемыми (индуцирование успеха). И в заключение эксперимента в течение двадцати минут снова выполнялись трудные задания. До и после индуцирования успеха между обоими двадцатиминутными периодами испытуемые должны были сообщать, как часто за последние пять минут они мысленно возвращались к первоначальному заданию. Оказалось, что, если в начале эксперимента была индуцирована неудача, ориентированные на состояние испытуемые (субшкала «ориентация на неуспех») до и после последующих успешных серий гораздо чаще мысленно возвращались к своим неудачам в первоначальной серии, чем испытуемые, ориентированные на действие. Примечательно, что эти различия не наблюдались, если в начале эксперимента был индуцирован успех. Можно также добавить, что вследствие столь сильной персеверации мыслей о неудаче испытуемые, ориентированные на состояние, не могут так же хорошо, как испытуемые, ориентированные на действие, использовать контролирующую стратегию селективного внимания.

Теория Куля внесла существенный вклад в прояснение феномена так называемой выученной беспомощности (Seligman, 1975). Исследовательскую парадигму этого феномена мы подробно рассмотрим в главе 15. Здесь мы обсудим лишь некоторые экспериментальные приемы, вызывающие выученную беспомощность. В так называемой «тренировочной» серии одна группа испытуемых была поставлена в условия постоянной ложной обратной связи. Такое рассогласование действия и результата в сознании испытуемого приводило к ощущению неподконтрольности собственных действий и к переживанию неудачи. Вслед за этим давалось «основное тестовое задание», совершенно иного рода, чем предыдущее, и абсолютно решаемое. У группы испытуемых, которые подвергались действию ложной обратной связи, результаты оказались ниже, чем у испытуемых из контрольной группы или из группы, которая в тренировочном задании получала правильную обратную связь.

Обычно феномен ухудшения результатов объясняется тем, что индуцированное ожидание неудачи распространяется на новые задачи и вызывает дефицит мотивации по отношению к ним. Однако результаты исследований мотивации достижения делают такое объяснение неправдоподобным, поскольку, во-первых, ожидания в значительной мере определяются спецификой самой задачи и, во-вторых, повторяющиеся неудачи

обычно ведут к усилению мотивации по отношению к задачам с новым содержанием (Atkinson, Feather, 1966; Blankenship, 1982).

В последующих экспериментах Кулю (1981) удалось показать, какую роль при индуцировании выученной беспомощности играет контроль за действием. В первом эксперименте индуцировалась ориентация на состояние. В соответствии с программой тренинга по преодолению выученной беспомощности испытуемые получали инструкцию обдумать сложившуюся ситуацию, описать свои чувства по поводу неудачи и выявить ее возможные причины. При решении «тестовой» задачи в этой группе падение продуктивности было более выраженным, чем в группе, где от испытуемых не требовалась рефлексия ситуации. Во втором эксперименте испытуемые были разделены на две группы — ориентированных на действие и ориентированных на состояние (в соответствии с их оценками по шкале «ориентация на неудачу»). По сравнению с контрольной группой снижение продуктивности при решении «тестовой» задачи наблюдалось только у испытуемых, ориентированных на состояние. Аналогичные результаты получил Брунштайн (Brunstein 1986b, с).

Если же в качестве экспериментального условия индуцировалась ориентация на действие, то даже у ориентированных на состояние испытуемых результаты были выше, чем у испытуемых из контрольной группы. Индуктивная техника, позволяющая преодолеть ориентацию на состояние, состояла в том, что испытуемый при решении задачи должен был проговаривать каждый свой шаг. Результаты этих экспериментов с очевидностью показали, что ухудшение достижений в группе испытуемых, ориентированных на состояние, вызвано не дефицитом мотивации к «тестовой» задаче. Причина состоит в том, что у этих испытуемых недостаточно развита способность абстрагироваться от мыслей, связанных с собственным состоянием, что нарушает текущую деятельность.

Дальнейшие исследования показали, что модус контроля определяется не только диспозицией, но зависит также от ряда ситуационных переменных. Согласно Кулю, одна из важнейших причин формирования модуса ориентации на состояние состоит в несоответствии (неконгруэнтности) реальных событий ожидаемым, что вызывает реакцию недоумения. Без сомнения, опыт неудач, полученный в ходе выполнения «тренировочных» задач, является для испытуемого «шокирующим»:

никто не ожидает такого количества неудачных попыток в поисках правильного решения. Что может произойти, если устранить фактор неожиданности? Для ответа на этот вопрос испытуемым в самом начале эксперимента сообщали, что в предыдущих группах при выполнении аналогичных заданий были получены плохие результаты. И действительно, в той группе, где испытуемые были готовы к неудаче в «тренировочной» серии, при выполнении «основных тестовых» заданий не наблюдалось различий в продуктивности между ориентированными на действие и ориентированными на состояние испытуемыми.

Таким образом, из всей совокупности условий, смоделированных в экспериментах Куля, эффект выученной беспомощности обнаруживается только-при одном условии: а именно, когда лица, склонные к ориентации на состояние, оказываются в условиях неожиданного неуспеха. Эффект основывается не на потере мотивации после неуспеха и не на снижении ожидания успеха. В постэкспериментальном самоотчете ориентированные на состояние испытуемые, работавшие в условиях выученной беспомощности и не получившие «иммунитета» к ней, по сравнению с испытуемыми из контрольной группы чаще сообщали о повторяющихся мыслях по поводу: 1) причин плохих достижений, 2) собственного актуального состояния, 3) своих способностей к решению предложенных задач.

Все эти данные позволяют сделать вывод о том, что причина выученной беспомощности состоит не в дефиците мотивации или ожиданий, а скорее, в функциональном дефиците, т. е. в неспособности человека исключать мысли о прошлых неудачах, что препятствует полноценному осуществлению текущей деятельности.

Вслед за Кулем можно также отметить, что неполноценная интенция оказывает отрицательное влияние на деятельность за счет ограничения объема оперативной памяти, которая должна находиться в полном распоряжении субъекта для решения актуальной задачи. В этом случае деструктивным изменениям в интенции подвергается элемент действия, так как после целой серии неудач испытуемый уже не в состоянии определить, какие шаги ему необходимо предпринимать дальше.

В другом исследовании Куль и Хелле (Kuhl, Helle, 1986) пыталцсь искусственно создавать неполноценную интенцию, что позволяло напрямую изучать ее влияние на оперативную память. Испытуемые наряду с решением основных тестовых задач получили задание навести порядок на неубранном письменном столе. Согласно инструкции, они должны были сделать это позже, но точное время при этом не указывалось. Таким образом, элемент интенции, отвечающий за инициирование действия, оказался недостаточно определенным. Интенция оказалась неполноценной: она получила доступ к оперативной памяти, но в то же время не могла воплотиться в реальном действии. Куль предполагал, что у лиц, подверженных депрессии, неполноценные интенции возникают особенно часто и в большем количестве. Поэтому в эксперименте приняли участие группы депрессивных больных, больных шизофренией и здоровых испытуемых. Все испытуемые были обследованы с помощью опросника депрессивности Бека *BDI(* Beck, 1967). Влияние де-генерированной интенции на память проверялось с помощью непосредственного измерения объема оперативной памяти.

Результаты эксперимента оказались следующими. Объем оперативной памяти оказался меньшим в группах «депрессивных» и «ориентированных на состояние»

испытуемых, кроме того, отвлекающие мысли о неубранном письменном столе посещали этих испытуемых чаще, чем других. В контрольной группе, которой не было дано задание по уборке письменного стола, не наблюдалось

различий в объеме оперативной памяти между группами испытуемых («ориентированных на действие» — «ориентированных на состояние», «депрессивных» — «недепрессивных»).
Полученные результаты подтверждают предположение о том, что дегенериро-ванная интенция, которая уже активирована, может наносить ущерб актуальной (текущей) интенции. Такому влиянию особенно подвержены депрессивные и ориентированные на состояние испытуемые, которым с трудом удается дезактивировать неполноценную интенцию. Связанные с такой интенцией мысли и чувства продолжают персеверировать, вмешиваться в текущее состояние субъекта, даже если эта интенция не связана с текущей ситуацией.
В этом объяснении говорится об активации и дезактивации находящихся в памяти содержаний без более детального рассмотрения этих микропроцессов. Для восполнения этого пробела были предприняты новые исследования (Kuhl, Goschke, 1987; Kuhl, Kazen-Saad, 1988). Индикатором степени активации связанных с интенцией слов служил латентный период их визуального опознания среди других слов. Ориентированные на состояние испытуемые опознавали слова, связанные с незавершенной интенцией, быстрее, чем нейтральные слова, хотя в тот момент эти испытуемые были заняты деятельностью, не связанной с данной незавершенной интенцией. Испытуемые, ориентированные на действие, одинаково быстро опознавали слова обоих типов (как связанные с интенцией, так и нейтральные). Очевидно, им удавалось дезактивировать незавершенную интенцию на тот период, пока они были заняты чем-то другим.
Затем был проведен следующий эксперимент. На экране испытуемым предъявлялось описание некоторых действий из серии предстоящих им дел (убрать корзину для мусора, накрыть стол скатертью, одеться перед выходом, привести в порядок письменный стол и др.). После предъявления этой информации испытуемым сообщали, какие из этих дел позже — вслед за экспериментом на время реакции — они должны будут выполнить сами, а какие будет выполнять экспериментатор, испытуемым же следует только наблюдать за ним. Тест на время реакции заключался в том, что испытуемый должен был как можно быстрее решить, встречалось ли предъявляемое на экране слово-стимул в предшествующем «инструктивном» описании действий или нет. Таким образом, оценивался латентный период при восприятии слов, связанных как с «перспективными» видами действий (т. е. теми, которые предстояло выполнить или наблюдать), так и с «нейтральными» (которые не нужно было ни выполнять, ни наблюдать). Полученные результаты подтвердили исходные гипотезы. Только ориентированные на состояние испытуемые быстрее опознавали слова, относящиеся к действиям, которые должны были быть выполнены (по сравнению с нейтральными). Таким образом, у лиц с модусом контроля, ориентированным на состояние, нереализованная интенция оставалась активированной даже тогда, когда она была неактуальна для настоящего момента.
В заключение следует сказать, что преданную забвению со времен Аха проблему психологии воли Кулю удалось сделать предметом новых и весьма продуктивных экспериментальных исследований. Традиционные объяснения деятельности,
исходящие только из мотивации, были признаны недостаточными. Из мотиваци-онных тенденций должны сначала сформироваться интенции, которые конкурируют между собой за доступ к действию. Реализация же интенции, ее воплощение в оформленную деятельность описывается и объясняется с помощью целого ряда опосредующих стратегий контроля. Особенно показательными являются случаи неполноценного контроля за,действием. Для объяснения этих процессов простого указания на индивидуальные различия испытуемых (ориентированных на действие или на состояние) оказалось недостаточно. Было высказано предположение, что интенции состоят из элементов, некоторые из которых — вследствие того, что они не могут быть достаточно четко определены субъектом, — приводят к формированию неполноценной интенции. Это предположение привело к разработке новых методов, с помощью которых можно было изучать подобные микропроцессы. Первый пример из этой области — определение времени реакции на стимулы, относящиеся к содержанию незавершенной интенции, которое позволяет судить о том, в каком состоянии (активированном или дезактивированном) находится данная интенция.
л

Модель «Рубикона»

Серьезной проблемой психологии мотивации является то, что понятие мотивации связано с самыми различными феноменами, такими как желание, формирование намерения и действие. Возможность ограничить это многообразие заключается в попытке разделения мотивационного процесса на «естественные», т. е. самопроизвольно возникающие, фазы. Последовательное рассмотрение такого естественного процесса до сих пор не осуществлял ни один ученый, за исключением одного из старейших немецких исследователей в области психологии воли Кристофа Зигвар-та (Sigwart, 1889; см. также: Niepel, 1988). Следует также отметить, что Ах (1905) обозначил различия между двумя сторонами проблемы воли: между формированием намерения через «борьбу мотивов», с одной стороны, и детерминированием действия через намерение — с другой. Однако он сделал это для того, чтобы показать, что он изучает проблему воли только с одной ее стороны. Хекхаузен (Heckhausen, 1967) разделил весь мотивационный процесс на фазы: мотивация, целеполагание, реализация и заключительный этап. Но он сделал это только с целью упорядочивания результатов предыдущих исследований в области мотивации достижения, а не с целью разработки собственных закономерностей, специфичных для этих фаз. И наконец, Хекхаузен и Куль (Heckhausen, Kuhl, 1985) разделили весь процесс, начиная от возникновения первого побуждения и до формирования намерения, на множество гипотетических шагов, идентифицировать

которые в то время не представлялось возможным.
Модель «Рубикона» отличается от этих подходов по двум основаниям. Во-первых, она вводит четкие разделительные линии между фазами. Первая разделительная линия образуется при формировании интенции и отделяет мотивационные процессы фазы планирования от волевых процессов фазы реализации; она и образует собственно «Рубикон». Следующие разделительные линии, проводящие границы между фазами, соответствуют началу и завершению действия. Согласно модели
«Рубикона», каждая фаза обладает своей функциональной характеристикой. Наиболее существенное различие пролегает между мотивационными и волевыми процессами. Это различие составляет теоретическое ядро данной модели, к рассмотрению которой мы и переходим.

Мотивационное и волевое состояния сознания

Начальное звено в цепи мотивационных процессов образуют желания и опасения. Желание или опасение побуждает субъекта к тому, чтобы проверить, достижим ли объект желаний или устраним ли объект опасений и (в случае положительного ответа) стоит ли вообще прилагать такие усилия (какая от этого будет выгода). Речь идет о желательности и реализуемости возможных целей деятельности. Представленные в предыдущей главе модели «ожидаемой ценности» позволяют достаточно точно описать эти процессы, что дает возможность предсказывать, какое действие может быть выбрано субъектом.
Если искать функциональную характеристику, отвечающую мотивационному процессу, то это должна быть ориентация на реальность. Поскольку возможности для действий субъекта ограничены по времени и ресурсам, следует как можно более реалистично оценивать эти действия с точки зрения их желательности и осуществимости. Прежде всего следует оценить последствия, которые могут наступить в случае принятия желаемой цели и ее достижения. Таким образом, субъект должен максимально точно спрогнозировать возможные события, которые будут обусловлены его поведением.
Мысли, связанные с мотивационными и волевыми процессами, обладают особым модусом и характеризуются, во-первых, содержанием, во-вторых, селективностью и, в-третьих, способом переработки (Gollwitzer, 1988). Содержание мыслей мотивационного характера возникает, во-первых, из положительно окрашенных представлений о последствиях собственных действий, во-вторых, из оценки вероятности наступления различных событий. Различается несколько типов ожидания: ожидание результатов развития ситуации (т. е. что может произойти с самой ситуацией, без участия действующего субъекта), ожидание результатов от действия (как можно было бы повлиять на ход событий) и, наконец, возможность использования достигнутых результатов для последующих действий (см. «расширенная модель мотивации», главу 15). Особый вид содержаний представляют так называемые мегамоти-вационные стратегии. К метамотивации относятся размышления, позволяющие сделать процесс взвешивания и выбора между различными стимулами и побуждениями более определенным и надежным (см. далее также «итоговая тенденция»).
Что касается **выбора** мыслей и **селективного восприятия** информации, связанной с мотивацией, то этот процесс видится как очень широкий, поскольку здесь важно обдумать все возможные варианты. Даже та информация, которая первоначально казалась релевантной, в случае общей неопределенности должна быть подвергнута дополнительному анализу. Таким образом, **переработка** информации, связанной со стимулами и ожиданиями, должна быть максимально ориентированной на реальность, т. е. должна быть свободной от пристрастности, порождаемой желаниями субъекта.
Этот модус, охватывающий содержание, выбор и переработку информации, соответствует задачам мотивационной фазы деятельности. Пользуясь терминоло-
гией Вюрцбургской школы, данный модус может быть охарактеризован как «состояние сознания». Марбе (Marbe, 1915) говорил о комплексных состояниях сознания, которые нельзя свести только к чувственным ощущениям и которые возникают при принятии и выполнении задачи, как, например, состояние сомнения. Мы говорим о **мотивационном состоянии сознания** для того, чтобы подчеркнуть, что восприятие и переработка информации соответствуют специфике задач именно мотивационной фазы. Мотивационное состояние сознания тем более выражено, чем более неопределенными и значимыми кажутся результаты действий.
Если мотивационное состояние сознания ориентировано на **реальность,** то волевое состояние сознания ориентировано на **реализацию.** Как только формируется интенция на достижение определенной цели, т. е. образуется так называемая целевая интенция, **содержание мыслей** направляется на ее реализацию. Как правило, субъект не может сразу же приступить к реализации интенции, ему необходимо сначала выработать определенный план действий. Чаще всего планирование касается двух аспектов. Прежде всего это определение условий, которые нужно создать или устранить для того, чтобы.в нужный момент действие могло быть инициировано. Далее речь идет об особых способах выполнения действия, прежде всего перед лицом возможных препятствий. И наконец, по возможности должен быть определен предмет планирования: когда и при каких условиях действие приведет к осуществлению имеющейся интенции. Такое предварительное планирование, касающееся инициирования, реализации и прекращения активности (дезактивации), тем скорее приобретает характер намерения, чем более проблематичной поначалу кажется субъекту возможность — при имеющихся временных **и** ситуативных обстоятельствах — действовать соответствующим образом.
Планирование действий и формирование намерения, обеспечивающие сфокусированное внимание и селективное восприятие информации, характерны для волевого состояния сознания. **Восприятие** информации селективно,

поскольку мысли могут стать помехой для деятельности, если они будут постоянно возвращаться к уже пройденному этапу (к аспектам оценки и ожиданий), и особенно если они будут ставить под сомнение уже принятое решение. В таком случае возникнет необходимость в метаволевых процессах, которые контролируют течение волевых процессов, отвечающих за выполнение действия. Метаволевые процессы способны подавлять или устранять мысли, мешающие реализации действия, или повышать ценность причин для действий, принятых к выполнению (как это было показано, например, в исследованиях по когнитивному диссонансу — см. главу 4). Помехи для осуществления деятельности могут возникнуть и в том случае, когда некоторая конкурирующая интенция начинает претендовать на главенствующую роль и пытается тем самым вытеснить первоначальную интенцию. В этом случае метаволевые процессы также направляют переработку информации таким образом, чтобы сохранить приоритет первоначальной интенции. Метаволевые процессы делают **переработку** информации пристрастной, обеспечивая реализацию уже сформировавшейся целевой интенции.

Чем сильнее готовая к реализации целевая интенция нуждается в предварительном планировании и формировании намерения, тем более выраженным становится волевое состояние сознания. Выраженность волевого состояния сознания определяется также силой целевой интенции.

Эмпирические данные

В этом разделе главе будут представлены эмпирические данные, касающиеся различия между мотивационным и волевым состояниями сознания. Это различие будет рассматриваться в трех аспектах: содержание мыслей; запоминание и воспроизведение информации; способы переработки информации (Gollwitzer, 1988).

Содержание мыслей. Для изучения различий между мотивационным и волевым состояниями сознания в экспериментальных условиях делались попытки индуцировать у испытуемых то и другое состояние. Для этого испытуемых необходимо было поставить в ситуацию принятия решения и исследовать их состояние до и после принятия решения. Для того чтобы достичь указанных целей, в эксперименте применялся тест на «творческое мышление», где от испытуемых требовалось сочинить небольшие рассказы по черно-белым или по цветным картинкам. Испытуемым говорили, что творческий потенциал каждого человека наилучшим образом раскрывается только на одном из видов стимульного материала: либо на цветном, либо на черно-белом. Для того чтобы испытуемый мог решить, какой из видов стимульного материала больше подходит ему для выполнения задачи эксперимента, он должен был сделать несколько пробных попыток. Поэтому сначала испытуемые получали картинки обоих видов, чтобы затем выбрать один из них. В условиях «до решения» для создания мотивационного состояния сознания испытуемых просили на какой-то период повременить с принятием решения. В условиях «после решения» для создания волевого состояния сознания им предлагалось принять решение немедленно.

С помощью такой инструкции Хекхаузену и Голвитцеру (Heckhausen, Gollwitzer, 1987, эксперимент 1) удалось выявить спонтанные мысли, которые появлялись у испытуемых во время 90-секундной паузы. В условии «до решения» эту паузу вводили сразу же после предъявления последней картинки, в условии «после решения» — сразу же после принятия решения. В обоих случаях испытуемые давали ретроспективный отчет о тех мыслях, которые возникали у них во время паузы. Для этого испытуемым был предложен опросник, где они должны были отразить все мысли, которые приходили им в голову во время паузы. Сначала требовалось вспомнить и записать те мысли, которые пришли в самый последний момент, затем те, которые были прямо перед этим, затем те, которые появились в самом начале, и, наконец, те, которые появлялись параллельно со всеми прочими.

Наряду с двумя вышеназванными условиями (до и после принятия решения) вводилось также дополнительное условие: испытуемым не давали возможности выбора, а просто предписывали работать с черно-белым или цветным стимульным материалом (в этом условии черно-белые или цветные картинки предъявляли в тех же пропорциях, что и при условии свободного выбора).

Мысли испытуемых классифицировались по содержанию на мотивационные, волевые или иррелевантные задаче. **Мотивационные содержания** относятся к сти-$^{\text{М}}$У$^{\text{Л}}$У («цветные картинки мне больше нравятся»), к ожиданиям, связанным с результатами действия («черно-белые картинки лучше стимулируют мою фантазию»), и к метамотивации (самоинструкции типа: «сейчас я еще раз посмотрю все картинки»). **Волевые содержания** относятся к способам выполнения задания

(«я попытаюсь написать юмористический рассказ*). К иррелевантным содержаниям были отнесены мысли, касавшиеся целей эксперимента (мысли об экспериментаторах, оплате и др.), предметов, привлекающих внимание (например, мысли о специальной камере, где проходили исследования, о невыполненных намерениях, о настроении и т. д.). Каждая из названных категорий в отчете одного испытуемого встречалась до четырех раз.

В табл. 6.2 представлены результаты по средней частоте встречаемости каждой из трех категорий в различных экспериментальных условиях.

Таблица 6.2

Таблица частоты встречаемости мотивационных,
волевых и иррелевантных мыслей в условиях «свободного выбора»
и «предписания» (Heckhausen, Gollwitzer, 1987, S.109)

Содержание мыслей	Свободный выбор		Предписание	
	до решения	после решения	до решения	после решения

Мотивациошюе	3,34	0,79	1,11	0,84
Волевое	0,05	0,30	0,18	0,37
Иррелевантное	1,30	2,57	3,21	3,60

Как и ожидалось, в условиях «свободного выбора, до решения» у испытуемых преобладали мысли мотивационного содержания, относящиеся к стимульному материалу, результатам действия, метамотивации. При этом волевые содержания практически не встречались. В условиях «предписания, до решения», когда в мыслях мотивационного характера не было необходимости, место этих мыслей заняли иррелевантные содержания. В условиях «свободного выбора, после решения» мысли мотивационного характера встречались у испытуемых гораздо реже, чем в условиях «свободного выбора, до решения», и, наоборот, мысли волевого характера встречались гораздо чаще. В условиях предписания мысли волевого характера, касающиеся намерения или его реализации, встречались редко независимо от фазы (до или после решения).

Следует отметить, что сочинение истории не требует значительных подготовительных усилий для осуществления действия, поэтому и не вызывает выраженного волевого состояния. Так, например, у испытуемого не было проблемы выбора момента для начала действия, так как время было заранее определено. Тем не менее результаты данного эксперимента дали первое подтверждение нашего предположения о том, что мотивационное и волевое состояния сознания характеризуются различными ментальными содержаниями. Если же решение задачи не предполагает выбора, а выполняется по предписанию, то субъект в мыслях отвлекается от задачи, содержание мыслительной деятельности становится иррелевантным заданию.

В предыдущем эксперименте исследователи пытались показать, что в мотива-ционной и волевой фазах преобладают мысли разного содержания. В другом исследовании (Gollwitzer, Heckhausen, Steller, 1987, эксперимент 1) проверялось, влияет ли тип состояния сознания на продуцирование свободных ассоциаций.

В мотивационном состоянии сознания преимущественно возникают мысли, связанные со стимулом и ожиданиями, в волевом состоянии сознания — мысли, связанные с реализацией действия. В эксперименте вместо классического теста словесных ассоциаций использовался тест на завершение незаконченных историй. Испытуемым предлагали начало истории, которую они должны были закончить тремя предложениями. Например, предлагалась такая сказка;

«Жил-был король. Его замок окружал дремучий лес, в котором водилось много дичи. Однажды он вызвал к себе охотника и послал его за дичью. Охотник отправился на охоту, но не вернулся. "Уж не случилось ли с ним какого-нибудь несчастья?" — подумал король, вызвал к себе еще двух охотников и послал их на поиски пропавшего. Но и эти охотники не вернулись. Тогда король...»

Перед составлением рассказа у испытуемых индуцировалось мотивационное или волевое состояние сознания. Испытуемым говорили, что сейчас проводится отдельный эксперимент по формированию специальных умственных умений, позволяющих повысить эффективность действий в повседневных условиях. В экспериментальном условии по созданию мотивационного состояния сознания испытуемому предлагалось рассмотреть одну из его личных, пока не решенных проблем; при этом он должен был записывать все предполагаемые позитивные и негативные последствия, оценивать вероятность их наступления, а также возможные препятствия на пути решения данной проблемы. То же самое нужно было проделать применительно к ситуации, в которой не требовалось принимать решение. В экспериментальном условии по созданию волевого состояния сознания испытуемый рассматривал одну из уже сформировавшихся личных целевых интенций, которую он предполагал реализовать в ближайшем будущем. Испытуемый должен был описать пять шагов по реализации интенции, для каждого отдельного шага требовалось определить, где, когда и каким способом он собирается его осуществить.

Для анализа высказываний испытуемого, продолжавших сказку, использовался простой способ. Все глаголы, относящиеся .к главному герою сказки, классифицировались как ориентированные либо на разработку ситуации, ее обдумывание, либо на реализацию действий. Глаголы первого типа, соответствующие мотиваци-онному состоянию сознания, были связаны с размышлениями о целях деятельности или о возможностях получения совета по разрешению ситуации. Глаголы второго типа, соответствовавшие волевым содержаниям сознания, говорили о том, когда будут выполнены действия по реализации или когда будет принят план действий.

Таблица 6.3

Частота высказываний, ориентированных на целевую разработку ситуации и на реализацию в задании по завершению истории (Heckhausen, Gollwitzer, Steller, 1987)

Тип высказываний	Состояние сознания		Контрольное условие
	мотивационное	волевое	
Ориентированные па обдумывание	1,00	0,38	0,71
Ориентированные на реализацию	5,54	7,58	6,94

Результаты эксперимента представлены в табл. 6.3. Как и ожидалось, состояние сознания оказывает влияние на направление мысленных ассоциаций, В контрольном условии в рассказах испытуемых преобладали высказывания, ориентированные на реализацию. Этот эффект был еще более ярко выражен при индуцировании волевого состояния сознания. При индуцировании мотивационного состоянии сознания увеличивалось число слов, связанных с обдумыванием ситуации, и соответственно снижалось число слов, ориентированных на реализацию.

Запоминание и воспроизведение информации. В уже упоминавшемся нами эксперименте (Heckhausen, Gollwitzer, Steller, 1987, эксперимент 2) проверялось положение о том, что при мотивациотюм состоянии сознания информация, связанная с мотивацией (стимул, побуждение, ожидание), запоминается лучше, чем информация, связанная с волей (инициирование и осуществление действий по реализации интенции), и что при мотивационном состоянии сознания наблюдается обратная картина. Для того чтобы создать у испытуемых мотивационное или волевое состояние сознания, использовался «тест на креативность».

Испытуемым предлагалось сделать черно-белый или цветной коллаж. Под предлогом того, чтобы им было легче.решить, какой из материалов имеет больше возможностей для творчества, испытуемым предлагали «пробную» серию, где им демонстрировали черно-белые или цветные слайды с изображением лиц, занятых процессом принятия важного решения. Каждая проблемная ситуация сопровождалась текстом, который предъявлялся при показе следующего слайда. В каждом тексте содержались утверждения, представленные в форме мыслей персонажа. Первые два утверждения были связаны с побуждениями, стимулами, следующие два — с ожиданиями результата действия (таким образом, четыре первых утверж-дения носили мотивациониый характер), последние два относились ко времени начала действия и к последовательности шагов по его реализации (волевые содержания). После предъявления слайдов следовало пятиминутное отвлекающее зада-ние, затем снова показывались те же слайды. После каждой из демонстраций испытуемые должны были вспомнить мысли персонажей, изображенных на слайдах. Этот тест на запоминание позволил получить ценные результаты для ответа на вопрос о том, какие содержания перерабатываются лучше — мотивационного или волевого характера.

Информация для восприятия (слайды и тексты) **и** тест на запоминание давались или до, или после принятия испытуемым решения о типе материала, с которым он собирался работать при составлении коллажа. Таким образом, имели место 4 экспе-риментальных условия: условие «до-до», когда предъявление информации (показ слайдов) и тестирование памяти предлагались до принятия решения; условие «после-после», когда и то и другое предлагалось после принятия решения; условие «до-после», когда показ слайдов происходил до, а тест памяти — после принятия решения; и наконец, контрольное условие, когда тест на креативность не давался и, следовательно, не было необходимости в принятии решения. Условие «до-после» было введено для того, чтобы выяснить, связаны ли характеристики памяти с процессами запечатления или извлечения из памяти. В первом случае данные, полученные в условии «до-после», должны быть близки к данным, полученным в условии «до-до», во втором случае — к данным, полученным в условии «после-после».

Таблица 6.4

Успешность воспроизведения мотивационных или волевых содержаний в фазах до и после принятия решения (Heckhausen, Gollwitzer, Steller, 1987, эксперимент 2)

Вид информации	Экспериментальные условия			Контрольное условт
	«до-до*	■«до-после* после»	«после-	
Мотивационный				
Стимулы	7,29	6,78	6,11	6,87
Ожидания результата действия	6,89	7,00	6,73	5,44
Волевой				
Инициирование и протекание действия	4,88	7,45	8,17	6,63

В табл. 6.4 представлены результаты этого эксперимента. Как показывают данные, испытуемые с мотивациоиным состоянием сознания (условие «до-до») вспоминают больше информации, относящейся к побуждениям (т. е. содержаний мо-тивационного характера), чем информации, связанной с инициированием действия и его последствиями (т. е. содержаний волевого характера). У испытуемых с волевым состоянием сознания (условие «после-после»), как и ожидалось, имеет место обратная ситуация. Если информация предъявлялась до принятия решения, а тест на память — после принятия решения (условие «до-после»), то получались данные, более близкие к результатам, полученным при условии «после-после», чем при условии «до-до». Отсюда можно сделать вывод, что различия связаны прежде всего с процессами воспроизведения запомненной информации, а не с процессами запечатления. (Во всяком случае, у испытуемых было достаточно времени, чтобы ознакомиться с предъявляемой информацией, поэтому различия в запечат-лении маловероятны). Неожиданным оказалось то, что содержания, связанные с ожиданием результатов деятельности, в волевом состоянии воспроизводились не менее успешно, чем в мотивационном. Подробный анализ материалов воспроизведения позволил дать этому факту следующее объяснение: связанный с ожиданиями текстовый материал не содержит вероятностных предположений, он толь-ко уточняет возможные способы реализации.

Если не считать этого вида информации (связанной с ожиданиями), то полученные результаты подтвердили предположение о том, что в каждом из состояний сознания обрабатывается (по крайней мере, извлекается из памяти) преимущественно та информация, которая конгруэнтна этому состоянию. Следует отметить, что это происходит даже тогда, когда поступающая информация не имеет отношения к тем решениям, которые принимает и реализует субъект.

Наглядный пример селективной переработки информации в духе эффекта декодирования описывает Шмальт (Schmalt, 1988). Перед тем как у испытуемых индуцировалось мотивационное или волевое состояние сознания, им предлагался список из тридцати слов. При этом испытуемым поясняли, что данные слова имеют
отношение к выполнению последующих заданий. Каждое слово предъявлялось в течение 4 с. Слова в списке относились к 4 разным категориям: нейтральные слова; слова, связанные с выбором задачи (стимул и ожидания); слова, связанные с выполнением задачи; а также слова, связанные с характером задачи, которая давалась позже. Задание предъявлялось в виде теста «число-символ». В «мотивацион-ном» условии испытуемые должны были сделать выбор одного из вариантов теста с различной степенью труднрсти. Перед принятием решения им давалась инструкция вспомнить предъявленные слова. В «волевом» условии испытуемые должны были воспроизвести слова сразу после принятия решения.

Результаты показывают селективность процессов извлечения информации из памяти и соответствие этих процессов

определенному состоянию сознания (Bower, 1981). Испытуемые в мотивационном состоянии успешнее вспоминали слова, связанные с выбором задания, в то время как в волевом состоянии — слова, связанные с выполнением задачи. При этом обе группы н*е отличались по результатам воспроизведения слов, касающихся характера задачи. Этого следовало ожидать, так как характер задачи является значимым источником информации для обоих состояний. При более тщательном анализе данных выяснилось, что избирательность извлечения информации в соответствии с состоянием сознания основывается прежде всего на том, что в волевом состоянии сознания происходит снижение уровня воспроизведения слов, связанных с выбором задачи (побуждение, ожидание). Действительно, дополнительный анализ такого рода информации в волевой фазе мог бы снизить эффективность регуляции действия.

Можно предположить, что мотивационное состояние сознания характеризуется более высокой готовностью к восприятию новой информации и снижением избирательности. Эта гипотеза проверялась в эксперименте Хекхаузена и Голвитце-ра (Heckhausen, Gollwitzer, 1987, эксперимент 2) с помощью измерения объема памяти. Предполагалось, что в мотивационном состоянии испытуемые должны были иметь больший объем памяти для запоминания не связанных друг с другом слов. Испытуемым предъявлялась последовательность из 5-7 односложных слов, две трети из которых были конкретными, а одна треть — абстрактными. В данном эксперименте вновь применялась парадигма «теста на креативность». В условии «мотивационное состояние сознания» тест на проверку памяти предъявлялся испытуемым до момента принятия решения, в условии «волевое состояние сознания» — после принятия решения. Наряду с контрольным условием выводилось еще одно условие с волевым состоянием сознания. Здесь испытуемым давалось дополнительное задание: выполнять тест на запоминание до тех пор, пока они не почувствуют оптимального уровня усилий, необходимого для выполнения теста на креативность (что позволит добиться в нем лучших результатов), после чего следовало прекратить выполнение теста памяти. Такое волевое условие с активированным намерением было введено для проверки предположения о том, что до-полнительное задание требует больших ресурсов памяти и поэтому может приводить к уменьшению ее объема. В каждом экспериментальном условии перед основным гестом по определению объема памяти проводилось предварительное измерение объема памяти. Результаты данного эксперимента представлены на рис. 6.2.

Результаты подтвердили предположение о том, что только в мотивационном состоянии происходит значительное увеличение объема памяти в ходе основного теста по сравнению с предварительным. Мотивационное состояние характеризуется более высокой восприимчивостью к новой информации, чем волевое или нейтральное состояние. В любом случае в волевом состоянии сознания не происходит снижения объема памяти. Это явление становится понятным при обращении к дополнительному условию «волевое состояние сознания» с активированным намерением. Современный уровень знаний~допускает лишь спекулятивные рассуждения о том, как происходит расширение объема памяти. Предполагается, например, что в мотивационном состоянии процесс запоминания ускоряется за счет более эффективной идентификации слов (Dempster, 1981). В заключение следует отметить, что мотивационное состояние не прекращается с принятием решения, но продолжает оказывать влияние на объем памяти в ходе последующего теста.

В мотивационном состоянии субъекту необходимо воспринимать не только больше информации, он должен быть более открытым по отношению к различным информационным источникам, даже если они кажутся нерелевантными. В волевом состоянии, напротив, такое расширенное внимание оказывается неуместным, так как внимание должно быть направлено лишь на определенную информацию, релевантную инициированию и выполнению запланированного действия. Чтобы непосредственно проверить данное предположение, Хекхаузен и Голвитцер (Heck-hausen, Gollwitzer, 1987, эксперимент 1) провели следующий эксперимент. Испытуемым было предложено задание на запоминание информации, которая делилась на «центральную» и «периферическую*- *(central-incidental learning task).* В первом случае это была содержащая большое количество фактов история, которая предъяв-
лялась испытуемому в виде следующих друг за другом предложений. От него требовалось запомнить историю для последующего воспроизведения. «Периферическая» информация состояла из отдельных двухсложных существительных, которые располагались над и под словами в начале и конце предложений. После того как испытуемые воспроизводили «центральную» информацию, им неожиданно предлагали вспомнить также и «периферическую».

Для создания мотивационного или волевого состояния, параллельно с заданием на запоминание, испытуемые принимали участие в так называемом «другом» эксперименте с другим экспериментатором. Здесь каждый испытуемый участвовал в ролевой игре, где в качестве директора по персоналу он должен был производить отбор менеджеров по продажам. «Директор» должен был выбрать одного из двух претендентов, для чего ему предоставлялся некоторый информационный материал. При «мотивационном» условии испытуемому давалась инструкция не принимать решение, а продолжать обдумывать и взвешивать варианты. При «волевом» условии испытуемый должен был принимать решение сразу же после встречи с кандидатами. Тест на проверку памяти в первом случае предъявлялся до принятия решения, а во втором случае — после принятия решения.

Полученные результаты подтвердили исходные предположения. В мотиваци-онном состоянии испытуемые воспроизводили больше «периферической» информации, чем в волевом состоянии. Среднее по результатам положение занимала контрольная группа. Очевидно, что в мотивационном состоянии субъект более восприимчив к информации, которая поначалу кажется незначимой, второстепенной. Однако и основную информацию лучше воспроизводили испытуемые, находившиеся в мотивационном состоянии, а не в волевом. Эти результаты согласуются с полученными в предыдущем исследовании данными и подтверждают предположение о том, что в мотивационном состоянии по сравнению с волевым информация, на которую направлено внимание субъекта, запоминается лучше.

Способы переработки информации. Информация, связанная с интенцией, должна быть не только найдена или

извлечена из памяти. В мотивационной фазе она должна подвергнуться переработке с точки зрения ожиданий и ценностей субъекта. Ориентируясь на реальные обстоятельства, субъекту необходимо взвесить все «за» и «против», если он хочет принять такое решение, от которого ему не придется в дальнейшем отказываться из-за его необоснованности или нереализуемости. Если же информация, связанная с ценностями и ожиданиями, снова «всплывает» в волевой фазе, — вследствие того, что по тем или иным причинам ставится под сомнение уже принятое решение, — то рассмотрение возникшего сомнения становится, абсолютно предвзятым, зависимым от первоначально принятого решения. Доказательства того, что в волевой фазе информация перерабатывается пристрастно, дают многочисленные исследования в рамках теории когнитивного диссонанса. Так, было показано, что после принятия решения субъект переоценивает выбранную альтернативу, и недооценивает ту альтернативу, которую он отклонил (см.: Wicklung, Brehm, 1976, главу 4). Если предоставляется возможность получить Дополнительную информацию, то субъект предпочитает ту информацию, которая поддерживает выбранную альтернативу, и избегает той, которая может поставить под вопрос принятое решение (Frey, 1981). В основе такого поведения лежит не
только потребность в поддержании когнитивной однородности, хакажлраилим сл> жит интересам сохранения однажды выбранного поведенческого курса (Beckmann, Irle, 1985). Джонс и Джерард в этой связи говорят о «недвусмысленной поведенческой ориентации» *{unequivocal behavioral orientation)* (Jones, Gerard, 1967).

С целью более детального изучения того, каким образом в мотивационной фазе происходит рассмотрение и «взвешивание» информации, связанной с ожиданиями и ценностями субъекта, было предпринято следующее исследование. Для участия в эксперименте была приглашена группа студенток и группа курсантов военного училища. Каждому испытуемому было предложено выбрать и назвать одну из своих личных пока еще нерешенных проблем (Gollwitzer, Heckhausen, 1987, эксперименты 2 и 3). Эту проблему (например, вопрос о том, следует ли уйти из родительского дома и обзавестись собственным жильем или нет) испытуемый должен был обдумывать, пытаясь определить, можно ее решить или нет. В тот момент, когда у испытуемого появлялось ощущение, что он не может достичь большей ясности в разрешении проблемы, процесс обдумывания завершался, и испытуемому предлагалось заполнить ретроспективный опросник. Сначала необходимо было вспомнить те мысли, которые пришли ему в голову в самый последний момент, затем — мысли, возникшие перед этим, затем те, которые были в самом начале, и, наконец, те, которые появлялись параллельно со всеми названными. Содержание мыслей классифицировалось по следующим категориям: позитивные или негативные стимулы и ожидания, метамотивация (мысли о способах, стратегиях обдумывания, инструкции самому себе), мысли; связанные с принятием решения (принимать окончательное решение или нет).

Основное значение для решения поставленной в эксперименте проблемы имело выделение и противопоставление позитивных и негативных моментов (связанных с побуждениями, результатами действий **и** последствиями результатов действий), относящихся к той или иной рассматриваемой субъектом альтернативе (например, сохранять ли положение неизменным, оставаясь в родительском доме, или изменять его и искать собственное жилье). У студенток 28% мыслей классифицировались как позитивные побуждения, 27% — как негативные. Как эти мысли распределялись во времени, показано на диаграмме (рис. 6.3). В начале процесса обдумывания преобладали позитивные побуждения, которые к концу процесса убывали по принципу линейной зависимости. И наоборот, негативных мыслей становилось больше, и к концу размышлений их количество достигало максимума. Аналогичные тенденции наблюдались и в группе курсантов.

Полученные данные позволяют охарактеризовать изучаемый процесс как весьма противоречивый. Сначала субъект рассматривает все то, что говорит в пользу принятия решения (например, в пользу решения изменить существующее положение). Этот первый этап нужен для того, чтобы форсировать процесс принятия решения. Но, с другой стороны, субъект не может позволить себе оказаться в плену у одних только позитивных представлений о результатах планируемых перемен; поэтому он начинает рассматривать также негативные последствия, которые препятствуют принятию решения. Таким образом, принимающий решение субъект играет роль «адвоката дьявола», соблюдая при этом принцип ориентации на реальность. Наблюдение за этими процессами оказалось весьма эвристичным с точки
зрения понимания сущности процесса принятия решения, характерного для мотивационной фазы. Принимающий решение субъект не «распыляется по мелочам», занимаясь взвешиванием всех «за» и «против» для каждой отдельной детали; вместо этого весь процесс принятия решения разбивается на три этапа. На первом этапе рассматриваются все позитивные последствия принятия решения, на втором этапе — все негативные последствия. На последнем этапе субъект должен решить, готов ли он добиваться желаемых позитивных перемен, зная, какими могут быть негативные последствия.

До сих пор речь шла о переработке информации, связанной со стимулами, побуждениями. Однако предполагается, что существенные различия между Мотивационным и волевым состояниями сознания должны существовать и в случае переработки информации, связанной с ожиданиями субъекта. Если в Мотивационной фазе происходит реалистичная оценка вероятности успеха, то в волевой фазе нужна некоторая оптимистическая переоценка ожиданий, так как это помогает субъекту преодолевать сомнения и трудности, сохраняя терпение в достижении намеченной цели. Поэтому в волевом состоянии сознания человек склонен к определенной переоценке собственных шансов на успех.

Для проверки этих предположений Голвитцер и Кинни (Gollwitzer, Kinney, 1989) использовали экспериментальную парадигму «вероятностного научения» (Alloy, Abramson, 1979, главу 15). Испытуемый

должен был нажатием (или ненажатием) кнопки как можно быстрее включать свет, после чего он должен был оценить, насколько ему удавалось держать под контролем процесс зажигания света. Речь шла, таким образом, об оценке ожиданий, связанных с результатом действий. В экспериментальных условиях вероятности вспышек могли варьироваться. Чем
меньше разница между вероятностями вспышек, оиусловленными нажатием на выключатель, тем меньше ощущение контроля у испытуемого. Например, если свет вспыхивал только в 25% случаев после нажатия или ненажатия кнопки («условие 25-25»), то у испытуемого появлялось обоснованное переживание случайности (неподконтрольности) происходящего. Если же при нажатии и ненажатии свет загорался в 75% случаев («условие 75-75»), то у испытуемого вырабатывалось ощущение контроля над ситуацией.

В двух экспериментах Голвитцер и Кинни предлагали испытуемым, находящимся в мотивационном и волевом состояниях, «условие 75-75». Ожидалось, что испытуемые в волевом состоянии (но не в мотивационном) будут считать, что могут контролировать результат своих действий. В эксперименте 1 испытуемым предлагали также вариант «условие 25-25», для того чтобы выяснить, сохранится ли у «волевых» испытуемых и в этом случае иллюзия подконтрольности своих действий. Мо-тивационное и волевое состояния индуцировались следующим образом: испытуемым предлагали два прибора-стимулятора и просили выбрать, с каким из них они смогут работать успешнее. В условии мотивационного состояния сознания испытуемые должны были опробовать тот и другой прибор, выбирая более подходящий для себя; вся процедура состояла из пяти блоков по 20 проб. После каждого блока испытуемый оценивал степень подконтрольности чередования вспышек. При индуцировании волевого состояния испытуемые должны были еще до начала эксперимента решить, в каком режиме они будут использовать тот и другой аппарат. В эксперименте 2 предлагалось только «условие 75—75». и принимала участие контрольная группа. Здесь оба состояния сознания индуцировалось по аналогии с экспериментом «закончи сказку» (Gollwitzer, Heckhausen, Steller, 1987). В обоих условиях испытуемые должны были рассматривать одну из своих личных проблем: в случае мотивационного состояния сознания проблема оставалась открытой, в случае воле вого состояния — решение по этой проблеме уже должно было быть принято.

Эксперимент 2

Группы с мотивационным и волевым состояниями сознания не различались по способам действия (для обеих групп вводилась одинаковая частота успешных нажатий—ненажатий и частота смены приборов). Тем более примечательными оказались различия, касающиеся иллюзии контроля. В эксперименте 1 («условие 75-75») испытуемые, находящиеся в волевом состоянии, в большинстве случаев считали, что они контролируют ситуацию, в отличие от испытуемых в мотивационном состоянии. В то же время в варианте «условие 25-25» испытуемые обеих групп считали, что они лишь в малой степени контролируют ситуацию (см. рис. 6.4). В эксперименте 2 подтвердились данные о высоком уровне иллюзии контроля у испытуемых, находящихся в волевом состоянии; этот уровень был даже выше (хотя и незначительно), чем в контрольной группе. Но при этом в контрольной группе иллюзия контроля была значительно более ярко выраженной, чем в мотивационной группе. Вероятно, испытуемые контрольной группы также находились в волевом состоянии сознания. В мотивационном состоянии испытуемые не-позволяли вводить себя в заблуждение тем, что желаемый "результат действия наступал слишком часто, в то время как испытуемые, находившиеся в волевом состоянии, делали из этого факта неправильный вывод: они полагали, что могут оказывать влияние на ход событий. Имеет значение также степень выраженности состояния сознания. Так, для испытуемых в мотивационном состоянии в эксперименте 2 степень реалистичности суждения о наличии контроля над ситуацией коррелировала со степенью личностной значимости разрешения намеченной проблемы, а для испытуемых в волевом состоянии иллюзия контроля коррелировала со степенью личной заинтересованности в достижении поставленной цели.

Четыре фазы действия

Результаты экспериментов подтверждают наши представления о двух различных состояниях сознания, которые связаны с целостным процессом деятельности, начинающимся с момента возникновения желания и заканчивающимся достижением цели. В этом процессе можно выделить четыре фазы, две из которых связаны с мотивационным и две — с волевым состоянием. Этот процесс начинается с подготовительной мотивационной фазы (Heckhausen, 1987d, f). В этой фазе происходит обдумывание возможных альтернатив действия, и заканчивается она формированием интенции. С этого момента действие переходит в две следующие друг за другом волевые фазы. Первая из них — преакциональная, когда субъект ждет подходящего момента и подходящих обстоятельств для воплощения сформированной интенции в действие или же для отказа от этой интенции. Далее следует фаза реализации интенции, заканчивающаяся достижением результата, после чего действие прекращается (дезактивация). В конце снова наступает мотивационная фаза, запускающая оценочные процессы. Эти процессы направлены, с одной стороны, на прошлое действие (например, субъект анализирует причины, позволившие добиться результата, оценивает сам результат), с другой — он пытается извлечь уроки из полученного опыта и готовится к инициированию новых действий.

На рис. 6.5 представлено схематическое изображение четырех фаз действия в соответствии с моделью «Рубикона». В потоке деятельности существуют три разделительные линии, соответствующие трем моментам: формирование интенции («Рубикон»), инициирование действия и дезактивация интенции (достижение
цели и завершение действия). Изображенная на схеме последовательность фаз является идеальной. На первый взгляд может сложиться впечатление, что деятельность должна пройти все четыре фазы, прежде чем субъект сможет перейти к следующей деятельности. В действительности в подготовительной мотивационной фазе

происходит накопление сформированных интенций, каждая из которых ждет своей реализации. В каждый момент времени множество интенций находятся в преакциональной фазе, т. е. в состоянии ожидания того, когда они смогут получить доступ к действию. Если в подготовительной мотивационной фазе процесс регуляции направлен только на одну проблему, по которой должно быть принято решение, в постакциональной мотивационной фазе оценивается, а в фазе реализации осуществляется только одно действие (максимум два), то в каждый момент времени в преакциональной волевой фазе находится множество нереализованных интенций. Можно сказать, что в этой фазе образуется своего рода «пробка» (по аналогии с автомобильным движением) из интенций, конкурирующих друг с другом за доступ к действию.

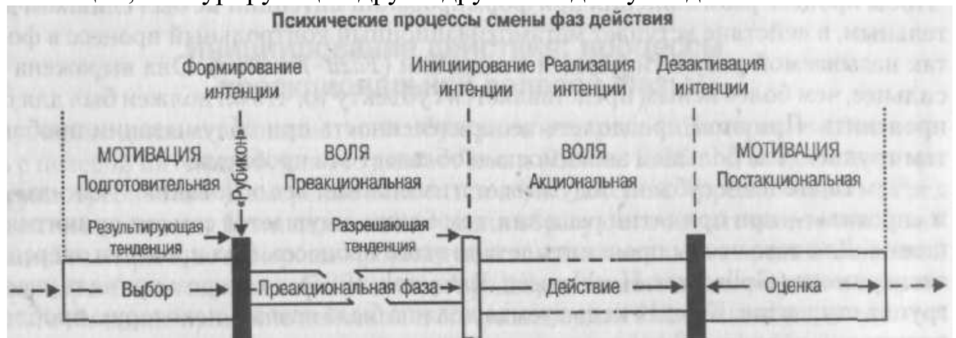


Рис. 6.5. Схематическое изображение четырех фаз действия в соответствии с моделью «Рубикона» (Goliwitzer, 1986)

Поэтому инициирование действия, выбор той интенции, которая будет первой в поведенческом потоке, является главной проблемой, которую должны разрешить волевые процессы (ее пытались решить, например, Аткинсон и Берч с помощью «динамической» модели действия). Конечно, не все находящиеся в ожидании интенции одинаково действенны и актуальны. Большинство из них «дремлет» до тех пор, пока осознанное внимание субъекта не будет привлечено к ним и они не будут активированы. Сознательная деятельность субъекта направлена всегда только на одну интенцию и состоит либо в планировании, либо в реализации действия, большей частью в форме намерения.

Следует также отметить, что действие может быть инициировано не только за счет специально сформированной для этого интенции. Многие повседневные действия, такие как вставание с постели, одевание, приветствие знакомых, происходят по привычке, автоматически и не требуют принятия решения. Существует еще одна категория действий, которые инициируются посредством интенций более высокого порядка. Речь идет о ценностных установках, таких, например, как доброта или отзывчивость, которые чаще всего формируются уже на ранних этапах жизни. Эти установки представляют собой постоянно действующие интенции,
которые реализуются при любой подходящей возможности (Gollwitzer, 1987a, b). Такие интенции (и, возможно, их большинство) проходят подготовительную мотивационную фазу только один раз — в самом начале их формирования. И, наконец, существуют импульсивные действия, которые, вслед за Левиным, можно охарактеризовать как «полевое поведение». Это ситуативно возникающие эмоционально окрашенные состояния, которые, как правило, сочетаются с готовностью к действию и осуществляются без дальнейшего контроля (Frijda, 1988).

В заключение необходимо отметить, что фазы могут перекрывать друг друга. Это относится в первую очередь к автоматизированным действиям. Во время их осуществления субъект может заниматься, например, построением интенции для другого действия. При определенных условиях во время автоматизированного действия даже может происходить другое действие (см.: Heckhausen, 1987c).

Формирование интенции в подготовительной мотйвационной фазе

Чтобы процесс размышления при формировании интенции не был слишком длительным, в действие вступает метамотивационный контрольный процесс в форме так называемой результирующей тенденции *(Fazit-Tendenz).* Она выражена тем сильнее, чем более ясным представляется субъекту то, что он должен был для себя прояснить. При этом преодолеть неопределенность при обдумывании проблемы тем труднее, чем большей значимостью обладает эта проблема.

Чем тщательнее субъект обдумывает и взвешивает все основания — как «за», так и «против» — при принятии решения, тем ближе ощущается сам акт принятия решения. Для того чтобы прояснить детали этого процесса, был проведен очередной эксперимент (Gollwitzer, Heckhausen, Ratajczak, 1987), в котором приняла участие группа студенток. Каждая испытуемая должна была назвать некоторую проблему, по которой ей трудно было принять определенное решение (например, переехать на другую квартиру, поменять учебный предмет, расстаться с другом и др.). Испытуемым было предложено три стратегии обдумывания этой проблемы. Непосредственно до, сразу же после, а также спустя три недели после проведения этого упражнения проводилась оценка того, насколько испытуемые приблизились к акту принятия решения с субъективной точки зрения. Ментальные упражнения состояли в том, что испытуемая должна была обдумывать выбранную ею личностную проблему по определенному плану. Процесс обдумывания в разных экспериментальных условиях отличался по степени полноты ментальных содержаний. В «полном» условии от испытуемых требовалось основательно рассмотреть и взвесить все ценностные аспекты и ожидания, связанные с результатами возможного действия. В одном из двух «неполных» условий испытуемые должны были во всех деталях представить только реальные позитивные последствия своих действий, а в другом «неполном условии» — только нереальные позитивные последствия

своих действий. В контрольной группе испытуемые не проделывали подобных мыслительных упражнении, а занимались решением математических задач. По сравнению с контрольной группой, только у испытуемых из группы с «полным» мотивационным условием на длительное время сохранилось ощущение того, что момент принятия решения существенно приблизился (это ощущение было зафиксировано как после упражнения, так и через три недели после ментальных упражнений). В группах с «неполными» условиями это ощущение, появившееся непосредственно после выполнения упражнения, через три недели исчезало.

Наилучший эффект, однако, был достигнут при выполнении такого ментального упражнения, в котором перед испытуемыми в мотйвационной фазе ставились задачи не мотивационного, а волевого характера. В «полных» условиях испытуемые должны были определить, когда и как они будут проводить в жизнь (пока еще не принятое) решение, а затем представить себе этот процесс шаг за шагом. В данном условии (также по сравнению с двумя «неполными» волевыми условиями) был достигнут устойчивый и долговременный эффект приближения момента принятия решения. Инструкции на обдумывание способа, времени и места реализации интенции индуцировали волевое состояние сознания у испытуемых. Очевидно, в этих условиях у субъекта возникало ощущение, что мотивационная задача уже выполнена, решение уже принято и можно заниматься вопросами его выполнения (см.: Anderson, 1983). Более детальный анализ результатов эксперимента показал, что наиболее стойкий эффект приближения акта решения наблюдался в тех случаях, когда у испытуемых формировалось намерение инициировать и выполнять решение.

Инициирование действия: процессы преакциональной волевой фазы

Полученные данные указывают на особую роль намерений. Намерение нельзя путать с целевой интенцией, как это делает Левин (Lewin, 1926a, b,) в своем понятии «Квазипотребность». Намерение относится к-уже готовой, «предстоящей» перед субъектом интенции. Если целевые интенции образуются в подготовительной мотйвационной фазе, то намерения формируются исключительно в преакциональной волевой фазе. Они являются результатом предварительного планирования, направленного на инициирование действия и его реализацию. Намерения формируются только для тех целевых интенций, при инициировании и реализации которых субъект встречается со значительными трудностями. Поэтому мы определяем намерения также как метаволевые процессы.

Обычно функцией преакциональной волевой фазы является выбор одной из множества конкурирующих друг с другом целевых интенций и инициирование соответствующего ей действия, поскольку для того, чтобы быть эффективной, деятельность должна определяться только одной целевой интенцией. Для уточнения объяснительной модели было введено понятие «разрешающей тенденции» *(Fiat-Tendenz),* под которым подразумевается вариативная величина любой целевой интенции в преакциональной волевой фазе. В условиях конкуренции доступ к реализации получает целевая интенция с более сильной разрешающей тенденцией. Сила разрешающей тенденции зависит не только от силы целевой интенции, но также от наличия условий, благоприятствующих реализации целевой интенции. Но слабые интенции не могут получить доступ к действию только из-за того, что для этого сложились благоприятные условия. К прочим детерминантам относятся важность, актуальность интенции, число благоприятствующих обстоятельств, количество неудачных попыток реализации. Данная модель пока не была подвергнута эмпирической проверке.

Интенции могут сталкиваться друг с другом, если во время реализации одной интенции внезапно появляются условия для актуализации другой (Schutt, 1986). Появление возможности для инициирования одной из неосуществленных интен-
ций автоматически привлекает к себе внимание действующего субъекта, при этом осуществление прежней деятельности временно прекращается. Субъект должен решить, продолжать ли ему первоначальную деятельность или прервать ее, переключившись на альтернативную. Нарушение течения первоначальной деятельности является особенно значительным, если возможности для альтернативной деятельности появляются неожиданно или каким-либо необычным образом. Если столкновение двух интенций повторялось снова, то у испытуемого формировалось намерение, касающееся того, будет ли он инициировать альтернативную деятельность или отложит ее до определенного времени. Таким образом, он использовал метаволевую стратегию контроля за действием, чтобы не допустить слишком большого снижения результативности собственных действий при очередном появлении возможностей для реализации конкурирующей интенции.

Сознательный и планируемый отказ от уже активированной целевой интенции представляет собой форму контроля за действием посредством намерения, относящегося **к** инициированию. Зачатки такого контроля наблюдаются уже у двухлетних детей (Lutkenhaus, Heckhausen, 1987). В эксперименте дети должны были повторить последовательность символических игровых действий: им нужно было налить молоко из кувшина в чашку и напоить куклу. Но условия эксперимента были таковы, что ребенок не мог воспроизвести всю последовательность действий сразу, так как кукла в течение какого-то времени (25 с) была «занята» чем-то другим (занималась уборкой в кукольном доме) и при этом могла исчезнуть из зоны видимости. Дети, которые на основе развивающего теста (Nicolich, 1977) уже были обучены планирующей репрезентации отдельного действия, могли отсрочивать целевой акт (напоить куклу) до того момента, пока кукла снова окажется в их распоряжении. Они пережидали время до инициирования действия с помощью словесных или пантомимических проявлений интенции, направленных на цель своего действия (на куклу). Конечно, они могли при этом видеть куклу в ее доме. Дети, обученные планированию символической репрезентации многих актов, могли отсрочивать

инициирование целой последовательности действий, даже если **кукла** при этом находилась вне поля зрения.

Акциональная волевая фаза

С началом инициирования руководство действием принимает на себя ментальная (т. е. не обязательно связанная с сознанием) репрезентация принятой целевой интенции. Ах (Ach, 1905) полагал, что ментальная репрезентация детерминирует неосознаваемые процессы, указывающие путь действию и защищающие его от конкурирующих интенций. Цель при этом может быть репрезентирована на разных уровнях абстрагирования: на уровне конкретной деятельности, результатов деятельности или последствий этих результатов (см. теорию идентификации действий — Vallacher, Wegner, 1985, 1987). На каком именно уровне репрезентирована цель в настоящий момент, зависит от актуальных требований деятельности. Если в ходе осуществления деятельности нет никаких препятствий, она может управляться целью, репрезентированной на высших уровнях регуляции. Если же при реализации деятельности имеют место трудности, которые требуют от субъекта проявления внимания, то действием начинают управлять промежуточные цели. Хекхаузен (Heckhausen, 1987c) говорит о двух различных модусах управления действием — посредством репрезентаций целей, которые близки к достижению, и посредством репрезентаций отдаленных целей.

Интенсивность и длительность действия определяются волевым усилием, сопровождающим целевую интенцию. Волевое усилие является переменной, верхняя граница которой, как считают ученые, определяется результирующей моти-вационной тенденцией. Величина актуального волевого усилия или готовности субъекта приложить усилия зависит от тех трудностей, которые необходимо преодолеть. Здесь модель Рубикона согласуется с «мотивационным законом трудности» (Ach, Hillgruber, 1912). В отличие от модели «расчета усилий», согласно модели Рубикона (Kukla, 1972a; Meyer, 1973a), необходимая степень готовности к приложению усилий не рассчитывается субъектом предварительно в мотивационной фазе, а определяется автоматически, согласуясь с конкретными условиями протекания деятельности.

То, как осуществляется гибкая регуляция усилий, необходимых для реализации деятельности, а также регуляция ее длительности, можно наблюдать, когда субъект ставит близкие и промежуточные цели и получает обратную связь относительно достигнутых результатов (Bandura, 1987; Bandura, Cervone, 1983,1986). Бандура различает три фактора, определяющих увеличение необходимых в настоящий момент усилий: аффективная самооценка, воспринимаемая самоэффективность (субъективное ожидание успешности собственных действий и приспособление к личностным стандартам. Субъект идет на значительное увеличение усилий, когда, не достигнув определенной цели, он воспринимает свою эффективность как высокую или когда он может так скорректировать цель, что при приложении соответствующих усилий она может быть достигнута.

Регуляция усилий — это важный контролирующий процесс, участвующий в осуществлении деятельности, поскольку к процессам контроля относится не только способность ограждать актуально реализуемую интенцию от персеверирующе-го влияния нереализованных интенций. Помимо зашумляющего эффекта, исходящего от недостаточно дезактивированных интенций, существуют и другие опасности, приводящие к снижению эффективности деятельности. Одна из таких опасностей состоит в перенапряжении усилий перед лицом серьезных трудностей. Слишком сильное напряжение, называемое также «сверхмотивацией», отрицательно сказывается на эффективности деятельности (Atkinson, 1974b; Baumeister, 1984). Мы более подробно рассмотрим этот вопрос в главе 8.

В эксперименте Хекхаузена и Штранга (Heckhausen, Strang, 1988) принимали участие профессиональные баскетболисты. Каждый из них должен был многократно выполнить упражнение, в котором перед броском в корзину требовалось сделать очень сложный пробег с мячом. Мяч нужно было вести 5 м под специальной штангой, расположенной на расстоянии 50 см от поверхности пола, так чтобы не задеть штангу. При этом мяч нужно было вести недалеко от поверхности пола. Выполнение этого упражнения быстро приводило к перенапряжению усилий, поскольку количество ударов напрямую зависит от близости мяча к полу, при условии, что баскетболисту нельзя долго задерживаться на одном месте. Для того чтобы избежать перенапряжения, но при этом добиться желаемого результата, можно было применить не столь очевидную и более рискованную стратегию: провести мяч как можно ближе под штангой, отбивая его под косым углом к полу. Для того чтобы и при этой стратегии добиться высокого напряжения усилий, в половине подходов экспериментаторы давали инструкцию на «рекорд», когда игрок должен был показать свой наилучший (предельный) результат. В качестве индикаторов напряжения усилий служили концентрация молочной кислоты (лактата) в крови и частота пульса.

По сравнению с нормальными экспериментальными условиями в условиях «установления рекорда» наблюдалось возрастание усилий; увеличивалось число бросков и количество ошибок при ведении мяча. Однако эффективность, измеряемая частотой правильных попаданий, .снизилась. Интересно отметить, что были обнаружены значительные индивидуальные различия, касающиеся отношения между дополнительными усилиями и падением эффективности. Были игроки, которым в условиях «установления рекорда» удавалось обойтись лишь незначительным увеличением усилий, при этом не снизив, а иногда даже слегка повысив эффективность (частоту попаданий). Другие игроки предпочитали такие стратегии, которые требовали меньших усилий и напряжения, но при этом были более рискованными.

Для того чтобы выяснить, какими качествами обладает спортсмен, способный контролировать затрачиваемые усилия таким образом, чтобы сохранять на высоком уровне эффективность своей деятельности, были использованы различные личностные тесты. Ни методики по мотивации достижения, ни тесты самооценки

контроля усилий не смогли объяснить проявившиеся в эксперименте индивидуальные различия. Только опросник контроля за действием Куля (а точнее, субшкала, связанная с принятием решения) оказался в состоянии зафиксировать эти различия. Ориентированные на действие игроки даже в условиях «постановки рекорда» способны обе-ретть себя от перенапряжения, сохраняя при этом высокую эффективность. Некоторые результаты этого исследования представлены на рис. 6.6.

Постакциональная мотивационная фаза: оценка результата действия

После завершения действия, направленного на реализацию целевой интенции, в постакционалыюй фазе субъект осуществляет оценку достигнутого результата, а также определяет, какие выводы на основе уже достигнутого он может сделать для своих последующих действий. Таким образом, в этой фазе субъект, подобно двуликому Янусу, должен не только окинуть мысленным взором недавнее прошлое, но и заглянуть в будущее.

Если результат деятельности, соответствующей целевой интенции, достигнут, то данная интенция расценивается как реализованная и в силу этого дезактивируется. Субъект может сразу же переключиться на новую деятельность или еще какое-то время наслаждаться приятными ощущениями от достигнутого. Если же субъект не добился своей цели или добился ее лишь отчасти, то он должен проанализировать причины своей неудачи (каузальная атрибуция) для того, чтобы решить, оставить ли целевую интенцию прежней, что-то изменить в ней или вообще отказаться от нее. Такой анализ может показать, что обдумывание проблемы на мотивационной фазе, которое привело к формированию данной (неосуществленной) целевой интенции, было либо чересчур оптимистическим, либо недостаточным (что-то осталось неучтенным), либо вообще ошибочным. В любом случае, при взгляде в будущее субъекту необходимо сделать два вида выводов. Во-первых, необходимо решить, нужно ли продолжать добиваться поставленной цели, и если да, то какие изменения в нее нужно внести. Во-вторых, нужно установить, какие уроки для дальнейших действий можно извлечь из полученного опыта. Последнее часто осуществляется в форме намерений, направленных на уточнение целесообразных способов действия в будущем.

Нередко бывает так, что оценивание неудавшейся деятельности вырождается в персеверацию. Это может произойти с каждым человеком при серьезной личной неудаче, но в первую очередь это характерно для лиц, ориентированных на состояние. При персеверации поток мыслей зацикливается между констатацией неудачи и негативной самооценкой. Субъект не может переключиться на мысли о новом действии, о предстоящих задачах, поэтому прошлое действие остается незавершенным. Однако пока действие остается незавершенным, оно негативно влияет на новое, ждущее своей реализации действие, поскольку мысли все время возвращаются к незавершенному действию (см. главу 15: функциональный дефицит при выученной беспомощности). Особый случай представляет собой ситуация, когда субъект не может завершить оценивание деятельности, цель которой практически недостижима, вследствие чего интенция не может быть окончательно дезактивирована. В этом случае можно говорить о «неполноценной» интенции, поскольку сама интенция существует, но возможностей для ее реализации нет (Heckhausen, Kuhl, 1985; Kuhl, 1983a).

Бекман и Хекхаузен (Beckmann, Heckhausen, 1988) изучали влияние неудачи на оценку осуществленного действия. При этом они пытались ответить на вопрос, влияет ли наличие у субъекта знания о новых предстоящих ему задачах на процесс такого оценивания (в плане его частичного блокирования) и позволяет ли оно быстро переключить внимание субъекта на перспективное действие. В эксперименте испытуемые должны были выполнить шесть различных заданий (рис. 6.7). При одном экспериментальном условии испытуемые не получали обратной связи относительно своих действий, при двух других они получали обратную связь только относительно неудач. В одной из этих двух групп «неудачников» испытуемые не знали, что после завершения одного задания им предстоит выполнить еще и другое. Испытуемые второй группы были заранее предупреждены о том, что их ждет еще одно задание. Предполагалось, что осведомленность о предстоящем задании будет создавать своего рода «давление», препятствующее избыточной переработке информации о предыдущем действии. Во всех-условиях после первой серии задач следовала пауза в 90 с, которая давала испытуемым возможность оценить свои прошлые действия. Впоследствии испытуемые записывали мысли, пришедшие им в голову во время паузы.

В результате эксперимента обнаружилось, что в условиях осведомленности о предстоящем задании переключение внимания происходило существенно быстрее, чем в условиях, когда испытуемые не знали о новом задании. Из группы испытуемых, не знавших о предстоящем задании, 90% в течение всей паузы были заняты оцениванием прошедшей деятельности, в то время как из осведомленных о новом задании испытуемых этим занимались лишь около 30% — приблизительно столько же, сколько в группе без обратной связи. Таким образом, субъект тратит гораздо больше времени на размышления о прошлой деятельности, если он не ожидает новой активности. Заметим, что осведомленность о новой деятельности не блокирует полностью размышления о предыдущей деятельности, а только существенно сокращает их. При экспериментальном условии, когда испытуемые были предупреждены о новом задании, по сравнению с двумя другими условиями существенно увеличивалось количество мыслей об ожидаемом действии. Однако и при этом условии 16 % мыслей было обращено в сторону уже выполненного задания. Это существенно больше, чем в ситуации без обратной связи, когда у испытуемых не было повода думать о своих неудачах и возвращаться к уже сделанному. Как и ожидалось, количество оценивающих мыслей при условии, когда испытуемые знали о предстоящем новом задании, было значительно

меньше, чем при условии, когда испытуемые не были осведомлены об этом.

Позитивный эффект, вызванный сообщением о новой задаче, мог быть ослаблен, если субъект слишком сосредеточивался на мыслях, связанных с самооценкой. Самооценочные суждения особенно часто появлялись при условии, когда имела место обратная связь относительно неудач, но не было информации о предстоящем новом задании. Эти мысли более всего препятствовали переключению внимания, так как они втягивали субъекта в «порочный круг», где его мысли постоянно кружились, переходя от констатации неудачного результата («у меня это не получилось») к отрицательной самооценке («я не очень-то хорошо справляюсь с заданием»).

Часто при оценке осуществленного действия речь идет только о той его части, которая была достигнута, или о тех промежуточных целях, которых удалось достичь на пути к целям более высокого уровня. В таком случае ключевой момент оценивания составляет формирование намерений относительно способов поведения в аналогичных условиях. Как только субъект начинает думать о будущем, предыдущая деятельность завершается. Сформированные намерения переходят в хранилище памяти, где они легко доступны и откуда они могут быть извлечены, как только будет реактивирована соответствующая целевая интенция.

Как и целевые интенции, намерения имеют характер интенции. Это дает им преимущество при хранении в памяти по сравнению с содержаниями памяти, не имеющими интенционального характера. Для доказательства существования такого преимущества был проведен следующий эксперимент (Piekara, 1989). Автор методики предложила испытуемым два вида текстов для запоминания; в одном из них предложения, описывающие поведение действующего лица, были сформулированы в виде намерений (например, «собираюсь», «намерен», «сделаю»), а в другом — в виде сообщения о происходящих событиях (с точки зрения внешнего наблюдателя). Оказалось, что предложения, сформулированные в виде намерений, лучше запоминались и лучше извлекались из памяти, чем простые описания.

ГЛАВА 7
Тревожность

В главах 4 и 5 мы рассматривали факторы ситуационных влияний на мотивацию и
поведение. Индивидуальные различия ситуационных влияний, например при восприятии ситуации или в степени привлекательности целевого объекта, либо не учитывались (главу 4), либо оставались без объяснения (глава 5; исключение составляет модель выбора риска). Вплоть до конца 1940-х гг. индивидуальные различия мотивационных переменных не принимались в расчет в экспериментальных исследованиях. Изучались актуальные мотивационные состояния, но не мотивы как диспозициональные переменные. Иными словами, проводившиеся исследования относились лишь к одной из «двух научно-психологических дисциплин» (Cronbach, 1957) —к экспериментальной, но не дифференциальной психологии. Эта дисциплина занимается экспериментальным анализом влияния планомерно варьируемых ситуационных условий, не интересуясь индивидуальными различиями. В начале 1950-х гг. положение изменилось. Впервые сформировались связи между обеими дисциплинами. Экспериментальное уточнение условий соединилось с дифференциально-диагностическим подходом к объяснению как интраиндивидуальной, так и межиндивидуальной вариативности поведения.

Эти новые подходы были направлены на разработку диагностических методик измерения индивидуальных различий в силе мотивационных диспозиций. Пионерами этого прорыва стали экспериментальные психологи, а не их коллеги-диагносты из лагеря дифференциальной психологии. Эти попытки в трех аспектах отличались от того, чем занималась дифференциальная психология или психология личности, подходы которой в терминах теории черт мы рассматривали в главе 3.

Во-первых, ставилась задача анализа отдельной мотивационной диспозиции, а не классификации множества или вообще «всех» мотивов. Во-вторых, речь шла не об идеографических описаниях или многомерных профилях черт, а об установлении самых общих различий в степени выраженности диспозиций, понимаемых как одномерные конструкты. В-третьих, результаты новых методик должны были служить не для подсчета их корреляций с другими личностными переменными, а для их учета в экспериментальных планах свойств личности как независимых переменных с тем, чтобы выявить дифференцированное влияние особенностей ситуации.

Новые методики были основаны на измерении интенсивности индивидуальной выраженности мотивов в условиях стандартизированной ситуации. При таком подходе межиндивидуальный разброс поведения можно было приписать влиянию «личностной диспозиции» — гипотетического конструкта «мотив», но не «мотива-
ция». Вопрос о том, действительно ли актуализация мотивации обнаруживает индивидуальные различия в проявлении того мотива, изучение которого предполагается, исследователи пытались решить (наряду с прямой содержательной валиди-зацией условий актуализации мотива) также при помощи двух дополнительных методов. Во-первых, значения переменных, полученные с помощью новых методик, сопоставлялись с внешними критериями, которым по теоретическим соображениям приписывалась зависимость от того же мотива. Во-вторых, варьировалась интенсивность условий побуждения, чтобы зафиксировать соответствующие изменения интенсивности ответного поведения. Поскольку побуждение и ответное поведение связаны интраиндивидуальной ковариациеи, в этом усматривалось доказательство актуализации изучавшегося мотива, который опосредованно, через адекватное ситуации мотивационное состояние, проявляется в поведенческих индикаторах.

Что касается технической стороны методик, то, с одной стороны, применялись обычные опросники, которыми часто пользовались для изучения таких свойств личности, как, например, установки. Примером служит упоминавшаяся выше шкала *1-Е* (внутренний—внешний контроль) Роттера (Rotter, 1966; см. главу 5). Из всех характеристик личности, изучавшихся посредством опросников, наибольшую роль в исследованиях мотивации сыграла тревожность. Столь же важной оказалась методика, разработанная для клинико-психологических целей, — Тематический апперцептивный тест (ТАТ). Эта проективная методика прошла экспериментальную апробацию и стандартизацию с целью измерения мотивов достижения, власти и аффилиации. После 1950-х гг. она оказала особенно заметное воздействие на исследования мотивации. В этой главе мы обсудим измерение и поведенческие проявления личностной диспозиции «тревожность», а в следующих главах речь пойдет прежде всего о мотиве достижения, далее — о социальных мотивах оказания помощи, агрессии, аффилиации и близости и, наконец, власти.

Общая тревожность

В начале 1950-х гг. Джанет Тейлор и Кеннет Спенс начали исследования тревожности, которые сделали основанную на экспериментах с животными теорию влечения весьма ценной для исследования мотивации

человека. Тейлор и Спенса интересовала не столько тревожность как таковая, сколько проверка некоторых следствий теоретико-ассоциативной концепции влечения, а именно положения о влиянии силы влечения на научение новым способам поведения. Они отталкивались от халловской теории влечения и таких ее постулатов, как независимость влечения и навыка *(habit),* энергетизирующее действие влечения и общий характер влечения (см. главу 4). Поскольку, согласно последнему постулату, актуальная сила влечения *D* вбирает в себя все наличные потребностные и активационные состояния, тревожность просто напрашивалась в качестве конкретного примера состояния влечения, тем более с учетом того, что люди очень сильно отличаются в индивидуальных проявлениях тревожности. Согласно Миллеру и Мауреру, тревожность понималась как приобретенное и с трудом угашаемое влечение, истоки которого коренятся в антиципаторных эмоциональных реакциях (rj, вызываемых стимулами, сигнализирующими об угрозе.

С целью учета индивидуальных различий тревожности Тейлор (Taylor, 1953) разработала шкалу открытой тревожности *(Manifest Anxiety Scale, MAS).* Из пунктов Миннесотского многомерного личностного опросника *(ММРГ)* она выбрала такие, которые, по согласованному мнению клинических психологов, отражают известные симптомы хронических реакций страха. Хотя разные реакции тревожности не связаны с конкретными ситуационными поводами, разработанный опросник при повторных измерениях зарекомендовал себя как очень надежный. Показатели невротических и психотических испытуемых были существенно выше чем показатели нормальных людей. В последующих исследованиях, проводившихся главным образом в студенческих группах, обычно сравнивались группы с полярно противоположными показателями *MAS.*

После того как *MAS* сделал возможным измерение различий в силе влечения, потребовалось также уточнить переменную навыка. Это было необходимо для того, чтобы с помощью теории интерференции серийного научения обосновать постулат о мультипликативной связи силы влечения и навыка (Taylor, Spence, 1952). Согласно постулату о мультипликативной связи, успех научения коррелирует с силой влечения, если правильные или адекватные навыки доминируют либо если отсутствуют конкурирующие с ними, нерелевантные навыки. Такая ситуация имеет место при выполнении легких заданий; в случае же сложных заданий ситуация обратная. Сложные задания активизируют репертуар навыков, в котором неправильные реакции доминируют над правильными, и с ростом силы влечения это их превосходство, согласно мультипликативной связи, все более возрастает. Таким образом, при решении сложных задач научение осуществляется более успешно при низком уровне влечения, поскольку в этом случае изначально менее выраженные правильные навыки легче смогут победить первоначально более сильные неправильные.

Прототипом легких задач стало обусловливание мигательного рефлекса в ответ на струю воздуха определенным сигнальным раздражителем (Taylor, 1951). Во множестве исследований было убедительно показано, что у людей с высокими показателями *MAS* обусловливание мигательного рефлекса достигается значительно быстрее, чем у людей с низкой тревожностью (см.: Spence, 1964; а также рис. 7,1).

Ситуативные побуждающие эффекты

Чтобы сопоставить эффекты легких и трудных заданий, в экспериментах использовались разнообразные сенсомоторные, вербальные и проблемные задачи. В частности, использовалась методика парных ассоциаций, позволявшая точно дозировать степень трудности задания в зависимости от а) силы ассоциативной связи в паре «стимул—реакция» и б) степени сходства слов в подлежащем заучиванию списке. На материале подобных задач неоднократно подтверждалось предположение о превосходстве тревожных людей при выполнении легких заданий и нетре-вожиых — при выполнении трудных.

Однако имелись и противоречащие этому данные. Критические обзоры (Sarason, 1960;J. Spence, К. W. Spence, 1966; Spielberger, 1966) обнаружили, что недостаточ-
но понимать личностную диспозицию «тревожность» только как гипотетически конструируемый «мотив», постоянно влияющий на поведение в самых разных ситуациях. Хотя именно такой была первоначальная концепция, в русле которой был разработан *MAS,* показатель которого представлял устойчивый индикатор силы влечения, довольно скоро уже нельзя было не замечать того, что от особенностей экспериментальной ситуации зависит соответствие тестовых показателей *MAS* и ожидаемых результатов выполнения задания. Стала очевидной необходимость введения дополнительного мотивационного конструкта, поскольку ситуационная актуализация устойчивой диспозициональной тревожности порождает состояние тревожности. Об этом свидетельствует тот факт, что в напряженных и угрожающих ситуациях стресса, ожидания боли и опасности, угрозы самооценке (например, при экспериментальной индукции переживания неуспеха или публичной оценке со стороны других), различия в достижениях между высокотревожными и малотревожными людьми становятся заметнее и согласуются с теоретическими ожиданиями. Так, результаты, полученные Дэвидсоном, Эндрюсом и Россом (Davidson, Andrews, Ross, 1956) с помощью ложной обратной связи показали, что высокотревожные испытуемые чувствительнее реагируют на сообщение о неудаче или о сокращении времени, которое дается на выполнение задания.

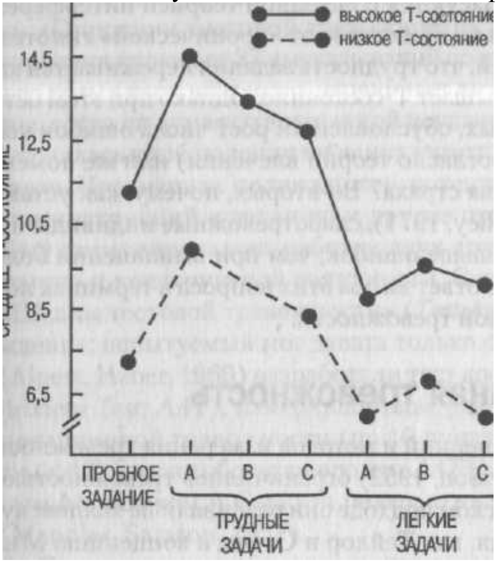
Тейлор (Taylor, 1956) и Спенс (Spence, 1958) попытались учесть этот факт, положив в основу объяснения связи значений *MAS* и силы влечения альтернативные гипотезы. Согласно «хронической гипотезе», высокотревожные испытуемые (по показателям *MAS)* тревожны в любой ситуации и всегда обладают сравнительно высокой силой влечения; согласно «реактивной гипотезе», у высокотревожных индивидов есть лишь сильная предрасположенность к тревожности; их более высокая тревожность сказывается только в напряженных и угрожающих ситуациях. Уже в опытах с обусловливанием мигательного рефлекса обнаружилось, что интенсивность воздействующей на глаз струи воздуха или ожидание легкого удара током после ошибочных реакций улучшает результаты ("Spence, 1958а). Из графиков на рис. 7.1 видно, что успешность обусловливания зависит и от показателей *MAS,* и от силы воздушного потока; в данном случае это простая аддитивная зависимость.

Рис. 7.1. Обусловливание реакции моргания (РМ) у разных выборок испытуемых в зависимости от интенсивности воздушной струи (Spence, 1958a, p. 135)

В свете этих данных ситуационно актуализированная тревожность приобрела особое значение. Возник следующий вопрос: не актуализируют ли более трудные задачи ожидание неудачи, тем самым усиливая тревожность? Тогда, возможно, не столько сама по себе сложность задачи, сколько страх неудачи мешает испытуемым с высокой тревожностью по *MAS,* приводя к снижению их результатов. Саразон и Пейлола (Sarason, Palola, 1960) получили данные, подтверждающие это. Самые наглядные свидетельства мы'уже приводили в главе 4 **(Weiner,** Schneider, 1971; Schneider, Gallitz, 1973). Если развести степень трудности выполняемого задания и переживание успеха—неудачи, давая после объективно трудных заданий обратную связь о постоянных успехах либо постоянных неудачах, то боящиеся неудачи испытуемые будут быстрее обучаться решению трудных заданий после сообщений об успехах, чем после сообщений о неудачах. В первом случае они обучаются даже быстрее, чем ориентированные на успех испытуемые; во втором случае, напротив, медленнее (см. рис. 4.7). Таким образом, решающая роль принадлежит не фактической сложности задания (иерархии навыков в понятиях теории научения), а актуальному состоянию тревожности.

Тревожность как диспозиция и как состояние

Измерение мотива всегда основывается на показателях поведения, позволяющих — при сохранении одних и тех же условий ситуации — делать выводы о различиях индивидуальных диспозиций. Но поскольку тревожность зависит от ситуации, у исследователя возникает соблазн связать поведенческие индикаторы с конкретными ситуациями. Так, для этого был разработан опросник с описанием ситуаций типа экзаменов (экзаменационная тревожность). Другая возможность заключается в оценке состояния тревожности, переживаемого в реальных ситуациях. Этот метод лучше отражает мотивационное состояние в его временной динамике, чем опросники, охватывающие или разные, или какой-то один из классов воображаемых ситуаций. **Спилбергер** разработал подобный опросник «Состояние — черта тревожности» *(State-Trait Anxiety Inventory; STAI) (Spielherger,* Gorsuch, Lushene, 1970). Этот опросник включает в себя 20 высказываний, отражающих состояние тревожности (Т-со-стояние; *State Anxiety).* Испытуемый должен на 4-балльной шкале отметить свое ощущение в данный момент времени (например: «Я нервничаю»). Для выявления диспозиции тревожности (Т-диспозиция; *Trait Anxiety)* служат высказывания, в которых речь идет об обобщенном чувстве (например: «Мне не хватает веры в себя»). Значения Т-диспозиции и Т-состояния у одних и тех же испытуемых должны характеризоваться определенной ковариацией. Обладатели высоких баллов по Т-дис-позиции в ситуациях, содержащих угрозу самооценке, больше склонны к Т-состоянию, чем обладатели более низких баллов. Тревожность проявляется не только в интенсивности, но и в экстенсивности реакций: чем выраженнее у индивида Т-диспозиция, тем шире круг ситуаций, которые воспринимаются ими как угрожающие, вызывая Т-со-стояние. Однако здесь необходимо сделать оговорку. В ситуациях, грозящих болью или какой-либо другой физической опасностью, люди с высокой Т-диспозицией не обнаруживают более выраженного Т-состояния по сравнению с людьми с низкой Т-диспозицией (Hodges, Spielberger, 1966) в отличие от социальных ситуаций, в которых ставится под сомнение самоуважение или оценка со стороны других.



Ш

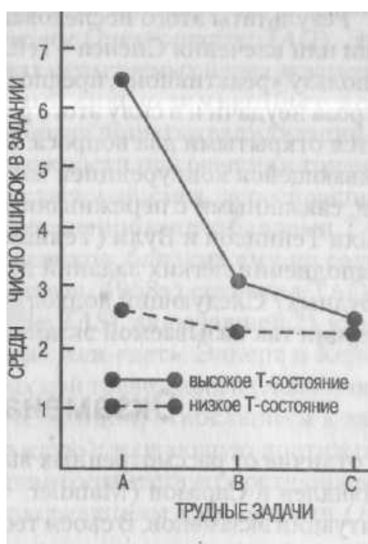


Рис. 7.2. а) Динамика Т-состояния индивидов с высокой и низкой Т-диспозицией при решении задач разной степени трудности; б) среднее количество ошибок у людей с высоким и низким Т-состоянием при выполнении одинаково трудных задач (Spielberger, 1972, p. 131,132)

Раздельное измерение тревожности как диспозиции и как состояния делает возможным более точный анализ условий при различных постановках проблем, чем обычное выявление индивидуальных различий в диспозициональной переменной, как наглядно показывает, например, исследование Спилбергера и соавторов (Spielberger et al., 1972). Испытуемые-студенты с более или менее выраженной Т-диспозицией должны были методом компьютерного программированного обучения выучить некоторые естественно-научные понятия (при неверном ответе выдавалось сообщение об ошибке и вновь повторялось нерешенное задание; следующее задание появлялось только при правильном ответе). После выполнения пробного задания следовала серия из шести трудных или легких заданий. После выполнения каждого из них на мониторе появлялись четыре высказывания из шкалы Т-состояния, по которым испытуемый должен был оценить свое состояние после только что завершенного задания. На рис. 7.2, *а* изображена динамика Т-состояния. Испытуемые с высокими показателями Т-диспозиции на протяжении всего опыта демонстрировали более выраженное Т-состояние, чем испытуемые с более низкими показателями Т-диспозиции. Кроме того, у обеих групп испытуемых Т-состояние заметно снижалось после выполнения трех трудных задач. Очевидно, что при объективно неизменном уровне трудности заданий испытуемые привыкали к ним, воспринимая их как более легкие, менее грозящие неудачей. Об этом говорит существенное уменьшение числа ошибок в последовательных сериях трудных задач. Как можно видеть на рис. 7.2, *б,* уменьшение числа ошибок характерно только для испытуемых, реагировавших на первую трудную задачу (А) повышенной тревожностью. Напротив, связи между числом ошибок и Т-диспозицией не наблюдалось.

Результаты этого исследования согласуются с исходной теорией интерференции или влечения Спенса —Тейлор только при отказе от «хронической» гипотезы в пользу «реактивной», предполагающей, что трудность задания переживается как угроза неудачи и в силу этого резко повышает Т-состояние. Однако при этом остаются открытыми два вопроса. Во-первых, обусловлен ли рост числа ошибок усиливающейся конкуренцией навыков (согласно теории влечения) или же помехами, связанными с переживанием чувства страха? Во-вторых, почему, как установили Теннисон и Були (Tennison, Woolley, 1971), слаботревожные индивиды при выполнении легких заданий делают больше ошибок, чем при выполнении более трудных? Следующий подход смог дать ответ на оба этих вопроса в терминах концепции так называемой экзаменационной тревожности.

Экзаменационная тревожность

В отличие от рассмотренных выше концепций и методов измерения тревожности Мэндлер и Саразон (Mandler, S.B. Sarason, 1952) ограничились тревожностью в ситуации экзаменов. В своем теоретическом подходе они развивали не халловскую концепцию неспецифического влечения, как Тейлор и Спенс, а концепцию Миллера, в рамках которой влечение рассматривается как сильный и специфический раздражитель — побудительный стимул (5_D) (Miller, Doliard, 1941). Согласно этой концепции, тревожность представляет собой реакцию на сильный внутренний раздражитель, побуждаемый, в свою очередь, ситуативными сигнальными раздражителями. Как и Миллер, Мэндлер и Саразон отталкивались от понятия приобретенных влечений. В ситуации экзаменов, на мотивационные аспекты которых был направлен интерес этих авторов, должны проявляться два вида приобретенных влечений: «влечение, порожденное заданием» *(task drive,* S_T*),* и «влечение, порожденное тревожностью» *(anxiety drive,* S_A*).*

Влечение к заданию включает в себя все мотивационные тенденции, направленные на успешное выполнение задания, которые в конкретной ситуации порождаются конкретными задачами, ожиданиями экзаменатора и др. и, в свою очередь, вызывают соответствующие выученные реакции (R_m). Метода измерения этих мотивационных тенденций авторы не предлагают. Влечение тревожности включает в себя тревожные реакции, приобретенные ранее в аналогичных ситуациях, связанных с экзаменами. Тревожность понимается здесь как сильный раздражитель, возникающий в результате подобных реакций (S_A) и, как всякое влечение, вызывающий реакции, направленные на его ослабление. При этом различаются два вида реакций. Одни непосредственно участвуют в выполнении задания и этим снижают тревожность. Эти релевантные заданию реакции тревожности (R_{AT}) в функциональном отношении эквивалентны выученным релевантным заданию реакциям (R_T). Другие реакции (R_A), напротив, не связаны конкретно с требованиями ситуации и мешают выполнению задания. К ним относятся

переживания неумения, беспомощности и возбуждения, которые приводят к снижению самооценки или оценки со стороны окружающих, а также к стремлению уклониться от экзамена.

Для исследования второго из компонентов влечения, порождаемого тревожностью, для которого характерны реакции, связанные с самооценкой и не участвующие в решении задачи, Мэндлер и Саразон (Mandler, S. B. Sarason, 1952) разработали «Опросник тестовой тревожности» *(Test Anxiety Questionnaire; TAQ).* Этот опросник включает 37 высказываний об ощущениях испытуемых перед экзаменом и ВО время него; например, нервничает ли испытуемый, сильно ли у него бьется сердце, когда он думает о возможной неудаче и т. п. Первая попытка валидизации заключалась в наблюдении внешних симптомов тревожности при решении трудных задач. Чрезмерная подвижность, потение, неестественный смех, переспрашивание инструкций к заданию и другие признаки коррелировали с баллами *TAQ. TAQ* стимулировал разработку двух других опросников, близких ему по содержанию и конструктной валидности. Саразон (Sarason, 1958а) сократил TAQ до «Шкалы тестовой тревожности» *(Test Anxiety Scale; TAS),* включавшей 21 утверждение; испытуемый мог давать только ответы «да» или «нет». Элперт и Хейбер (Alpert, Haber, 1960) разработали тест достиженческой тревожности *(Achievement Anxiety Test; AAT),* измерявший две различные тенденции, относящиеся к экзаменационной тревожности (по 10 пунктов на каждую): мешающую достижениям *(AAT-)* и способствующую им *(AAT+).* Последняя соответствует постулированным Мэндлером и Саразон релевантным заданию реакциям тревожности (R_{AT}) (Mandler, Sarason, 1952).

Основная парадигма для многих последователей теоретических взглядов Мэндлера и Саразона выглядит следующим образом. С помощью опросника экзаменационной тревожности выделяются группы испытуемых с высокой и низкой тревожностью, которым даются сложные задания для выполнения в различных условиях. Ситуационные условия варьируются в зависимости от того, насколько они затрагивают самооценку или угрожают ей. Это делается либо посредством целенаправленно построенной обратной связи об успехах или неудачах, либо через подчеркивание или, напротив, затушевывание экзаменационного характера ситуации выполнения задания, либо с помощью других указаний экспериментатора, индуцирующих ту или иную степень «вовлеченности Я». Как видно из обзорных работ (Sarason, 1960, 1986; Wine, 1971,1980^1982), результаты исследований хорошо согласуются друг с другом. Чем больше подчеркивается связь выполняемого задания с проверкой способностей индивида и тем самым провоцируется боязнь оценки, тем больше снижаются результаты высокотревожных испытуемых и улучшаются результаты испытуемых с низкой тревожностью. Если задание сильно затрагивает самооценку, испытуемые с низкой тревожностью справляются с ним лучше высокотревожных; если оно незначительно затрагивает или совсем не затрагивает самооценки, то высокотревожные, напротив, превосходят по своим результатам испытуемых с низкой тревожностью.

Данные такого рода были получены уже в результате первого исследования, проведенного Мэндлером и Саразон (Mandler, Sarason, 1952). Испытуемые с высокой и низкой тревожностью должны были под предлогом тестирования интеллектуальных способностей собрать по 6 чертежам блоки из кубиков. Испытуемые с низкой тревожностью справились с этим заданием значительно быстрее, лишь в последнем задании различие в скорости исчезло. После этого были введены три дополнительных условия. В первом случае выполнение предыдущего задания оценивалось как успех, во втором — как неудача, в третьем, нейтральном, оценка не давалась. В табл. 7.1 приведено время выполнения следующего задания в каждой группе после получения этой дополнительной информации. Как видно из таблицы, испытуемые с низкой тревожностью показали наилучшие результаты после сообщения о неудаче. Высокотревожные испытуемые, напротив, показали максимальные результаты в нейтральной ситуации, в то время как сообщения об успехе и неудаче в равной мере негативно сказались на выполнении задания.

Авторы так объясняют эти данные: ситуация оценки способностей испытуемых вызывает множество связанных с самооценкой реакций в форме аффективно окрашенных образов, которые интерферируют с процессами, релевантными решению задачи, мешая этому — по крайней мере пока выполнение задания еще недостаточно отработано и автоматизировано. Из этого, правда, нелегко понять, почему испытуемые с низкой тревожностью полностью раскрывают свои способности лишь в условиях оценки способностей. Вероятно, у них ситуация оценки не порождает мешающих работе самооценочных реакций, а, скорее, усиливает интерес и внимание к самому заданию, которого в нейтральных условиях оказывается, по-видимому, недостаточно. Подчеркиваемая уже в этом объяснении роль внимания, как мы увидим позднее, превратится в получившую экспериментальное подтверждение «гипотезу внимания» (Wine, 1971).

Таблица 7.1

Среднее время (с) выполнения задания после оценки предыдущего результата как успеха, неудачи или при отсутствии комментария (нейтральное условие) (Handler, Sarason, 1952, p. 170)

Экспериментальное условие	Высокотревожные	Слаботревожные	***P***
Нейтральное	126,0	165,6	<0,08
Успех	163,6	138,0	<0,17
Неудача	162,2	108,6	<0,03

Гипотеза внимания в исследованиях экзаменационной тревожности

Саразон (I.G. Sarason, 1958,1972,1984) в целом ряде исследований вычленил факторы, влияющие на результаты испытуемых с высокой и низкой тревожностью. Эти исследования, как и упоминавшаяся выше работа Вайнера и

Шнайдера (Weiner, Schneider, 1971), опровергают гипотезу Тейлор и Спенса о повышенном уровне влечения как причине более медленного научения при выполнении сложных заданий.

В одном из таких исследований Саразон (I. G. Sarason, 1972) сравнил воздействие пяти различных инструкций: 1) нейтральная (обычное указание выполнить задание); 2) ориентация на достижение (задание подавалось как тест на выявление уровня интеллекта); 3) успокаивающая («Эти задания очень сложны, и никому не удалось успешно решить многие из них. Не думайте о правильном решении; в этом эксперименте нас интересуют особенности самих задач»); 4) мотивирующая ориентация на задание («Это эксперимент, направленный на изучение формы кривой научения. Одни обучаются быстрее, другие медленнее, но это меня не интересует. Меня интересует лишь форма кривой научения для разных заданий. Поэтому самую большую помощь вы окажете, если будете рассматривать задание как возможность поупражняться на разном материале»); 5) простая ориентация на задание (эксперимент служит для оценки заданий, а не индивидуальных достижений). В табл. 7.2 приводятся полученные результаты. При работе в условиях «ориентации на достижение» испытуемые с низкой тревожностью показали свои наилучшие, а высокотревожные — свои наихудшие результаты. Лучше всего высокотревожные испытуемые работали в ситуации «мотивирующей ориентации на задание», а наибольшее их превосходство над слаботревожными проявилось при успокаивающей инструкции и «простой ориентации на задание».

Таблица 7.2

Среднее число правильных реакций у испытуемых с высокой и низкой тревожностью после повторного заучивания относительно бессмысленного вербального материала

(I. G. Sarason, 1972, p. 389)

Инструкция	Высокая тревожность	Низкая тревожность
Нейтральная	47,83	46,67
Ориентация на достижение	34,08	65,08
Успокаивающая	58,75	42,24
Мотивирующая ориентация на задание	65,33	59,67
Простая ориентация па задание	50,00	38,25

В одном из последующих исследований Саразон (Sarason, 1984) разделил испытуемых по частоте приходящих им в голову во время экзамена мыслей, связанных с неуверенностью в себе. (Переживания неуверенности в себе составляют один из четырех факторов опросника Реакции на тест наряду с напряженностью, посторонними мыслями и телесными реакциями.) Нем в большей степени испытуемые считали характерными для себя переживания неуверенности в себе, тем чаще они отмечали, что чувствовали себя неуверенно во время выполнения тестового задания, и тем хуже были их результаты. Однако этого эффекта можно было избежать, давая испытуемым успокаивающую инструкцию («Не волнуйтесь, у вас это обязательно получится») или инструкцию, полностью направляющую их внимание на само задание. Обе эти инструкции снижали частоту переживания неуверенности в себе у склонных к таким переживаниям испытуемых. Одновременно их результаты повышались до уровня тех испытуемых, которые не испытывали неуверенности в себе. У этой группы испытуемых успокаивающая инструкция вызывала, напротив, спад результатов (очевидно, в этом случае они считали задание не стоящим усилий); однако при получении инструкции, направляющей внимание, этого не наблюдалось. Решающим здесь явно оказывается то обстоятельство, насколько внимание вообще сконцентрировано на выполнении задания (см. также: I. G. Sarason, B. R. Sarason, Keefe, Hayes, Shearin, 1986).

Экзаменационная тревожность, видимо, заключается в увеличении числа связанных с самооценкой негативных образов в условиях внешней оценки собственных способностей. Поскольку эти образы не участвуют в решении задачи, они отвлекают внимание от поиска решения, тем самым мешая проявлениям необходимых умений. Доказательства этой «гипотезы внимания», хорошо согласующейся с теоретическим подходом Мэндлера и Саразон и уточняющей его, были получены Уайн (Wine, 1971,1980, 1982).

Джину (Geen, 1985) удалось достаточно прямо подтвердить гипотезу внимания, используя в своем исследовании задание на бдительность и создавая у испытуемых ощущение, что их проверяют либо что их не проверяют. Если испытуемые считали, что их проверяют, то высокотревожные испытуемые демонстрировали ухудшение внимания: процент обнаружения у них падал. В противоположность этому, у низкотревожных испытуемых процент обнаружения в ситуации проверки был выше, чем в ситуации ее отсутствия.

Уже в 1960-е гг. Либерт и Морис получили подтверждение наличия двух по-разному действующих компонентов экзаменационной тревожности. Пункты опросников *TAQ (Liebert,* Morris, 1967) и *MAS* (Morris, Liebert, 1969) были разделены на две группы и сопоставлены с показателями успешности. Одна группа пунктов была связана с познавательными процессами, отражающими беспокойство, неуверенность в себе *(worry).* Восприятие себя при этом определялось ожиданием неудачи и сомнением в собственных способностях. Другая группа пунктов была связана с автономными телесными реакциями, воспринимаемыми как состояние повышенной напряженности и возбуждения *(emotionality,* эмоциональность). Эти два компонента — сомнение в себе (беспокойство) и возбуждение (эмоциональность) — различаются в трех аспектах. Во-первых, ожидание успеха на предстоящем экзамене ковариирует с сомнениями в самом себе, но Не с возбуждением; чем ниже ожидаемый успех, тем выше сомнение в себе (Liebert, Morris, 1967; Morris, Liebert, 1970; Spiegler, Morris, Liebert, 1968; Doctor, Altman, 1969). Во-вторых, величина сомнения в себе практически не меняется перед, в течение и после экзамена, в то время как возбуждение достигает кульминации во время экзамена, после чего происходит его резкий спад (Spiegler et al., 1968). В-третьих, успех на экзамене ковариирует с сомнениями в самом себе, но практически не связан с

возбуждением (Morris, Liebert, 1969, 1970; Doctor, Altman, 1969; Deffenbacher, 1980; Morris, Davis, Hutchings, 1981). Моррис и Либерт (Morris, Liebert, 1969) давали испытуемым задания теста на интеллект высокой и невысокой степени сложности в условиях ограничения по времени и отсутствия ограничения. Испытуемые с сильно выраженными сомнениями в себе терпели неудачу главным образом при выполнении заданий с временными ограничениями, особенно в тех случаях, когда задания отличались сложностью.

Негативное влияние мыслей, связанных с самооценкой

Попытку классифицировать мысли, связанные с самооценкой, по их содержанию и определить влияние разных типов мыслей на результаты выполнения заданий предпринял автор этой книги (Heckhausen, 1982b). Экзаменующимся сразу после экзамена был предложен опросник, посвященный тому, насколько часто их мысли обращались к тем или иным предметам, не связанным с выполняемыми заданиями. Учитывались, например, анализ причин успехов и неудач при выполнении работы, размышления о приятных ожидаемых последствиях сдачи экзамена, аффективные переживания, сами ожидания успеха илинеудачи и т. п. Мысли такого рода, если их слишком много, обычно считаются помехами в выполнении деятельности; мысли другого рода, например намерения или установление стандартов, не мешают, но и не способствуют успеху.

Опросник включал также шкалу, позволявшую установить, основывалась ли мотивация испытуемых во время экзамена на стремлении к успеху (У-состояние) или на страхе неудачи (Н-состояние). Пункты, соответствующие тому и другому состоянию, были составлены на основании апробированного тематического теста для измерения мотива достижения (см. главу 8). Факторный анализ этой шкалы опросника выявил шесть факторов мотивационного состояния, в том числе три когнитивных и три аффективных компонента, соответствующих «сомнению в себе» и «возбуждению» в терминах Либерта и Морриса. Когнитивные компоненты включали в себя чувство собственной некомпетентности, негативную самооценку и ожидание неудачи (и противоположные им переживания); аффективные компоненты — возбуждение, ощущение сверхвысоких требований, плохой контроль за своими реакциями.

У экзаменуемых с доминирующим Н-состоянием 6 из 7 типов мыслей, связанных с самооценкой, встречались чаще по сравнению с теми, у кого преобладало У-состояние; последние, в свою очередь, почти в 2,5 раза чаще сообщали об отсутствии мыслей, связанных с самооценкой («самозабвении»), и о концентрации на переработке информации, связанной с заданием. Любые мысли, связанные с самооценкой, мешали работать испытуемым в Н-состоянии в отличие от испытуемых в У-состоянии. Эти связанные с мотивацией различия в степени негативного влияния мыслей, связанных с самооценкой, не зависят от частоты появления этих мыслей. Если мы проследим связь различных факторов мотивационного состояния с успешностью на экзамене, то получим подтверждение данным Либерта и Морриса; когнитивные компоненты (но не аффективные) значимо ковариируют с экзаменационными оценками. Чем сильнее мотивационное состояние на экзамене характеризуется 1) чувством некомпетентности, 2) негативной самооценкой и 3) ожиданием неудачи, тем ниже полученные оценки. Эти три когнитивных фактора, связанные с мотивационным состоянием боязни неудачи, принадлежат, таким образом, к классу реакций *(R_A)*, которые, как предполагали Мэндлер и Саразон (Mandler, S. B. Sarason, 1952), мешают выполнению задания.

Работа Хекхаузена (Heckhausen, 1982b), посвященная посторонним мыслям, способствовала проведению ряда последующих исследований. Стефан, Фишер и Стайн (Stephan, Fisher, Stein, 1983) достаточно точно воспроизвели результаты Хекхаузена. Однако они высказали критическое замечание по поводу того, что послеэкзаменационный опрос предъявлял чересчур высокие требования к испытуемым, поскольку им приходилось отмечать появление и влияние на результаты экзамена 40 указанных в опроснике мыслей. Кроме того, они обнаружили, что корреляция между обоими мотивационными состояниями и частотой нерелевантных заданию мыслей разных типов отчасти основывается на содержательном пересечении обоих опросников.

Саламе (Salame, 1984) в своем обширном исследовании также обнаружил взаимосвязь между переживаниями неуверенности в себе и результатами экзамена.

Особое внимание он уделил необходимости различать разные виды переживаний неуверенности в себе. Основываясь на факторном анализе и анализе графов, он, в отличие от модели мотивации Хекхаузена (Heckhausen, 1977a), разделил переживания, относящиеся непосредственно к самому результату экзамена, и связанные с отдаленными последствиями этого результата. При этом он ввел содержательное различение двух видов мотива боязни неуспеха, которые противопоставляет Шмальт (Schmalt, 1982), а именно низкой оценки своих способностей и страха неуспеха и его последствий.

Как показали многочисленные исследования, то, в какой мере связанные с самооценкой образы нарушают интеллектуальную, моторную или перцептивную деятельность, зависит не только от личностных диспозиций типа тревожности, но и от особенностей ситуации. В первую очередь это относится к урокам, которые разные учителя строят совершенно по-разному. Хелмке (Helmke, 1988; Weinert, Helmke, 1987) разделял учителей на группы в соответствии с тем, насколько они (1) стремились полностью использовать все время урока для проведения занятия и (2) в какой мере они заранее планировали время урока, отводя при этом время для самостоятельной деятельности учеников. Как обнаружил Хелмке, чем в большей степени учитель стремился полностью использовать время урока, при этом слабо структурируя время занятия заранее и не предоставляя ученикам возможности для самостоятельной деятельности, результаты которой они бы проверяли сами, тем в большей степени на результатах учеников данного класса сказывалась диспозиционная экзаменационная

тревожность. Таким образом, оказалось, что корреляция между экзаменационной тревожностью (определявшейся по количеству переживаний неуверенности в себе во время уроков) и школьными достижениями решающим образом зависит от того, как учителя строят свои уроки. В 39 пятых классах показатель корреляции колебался от -0,80 до +0,40! Очевидно, временной пресс и недостаток возможности действовать самостоятельно и исправлять свои ошибки мешали школьникам, склонным к переживаниям неуверенности в себе, прилагать усилия, чтобы избегать ошибок и устранять непонимание или делать короткие передышки между периодами напряженного стремления к достижению цели. Кроме того, на корреляцию между экзаменационной тревожностью и школьными достижениями не меньшее влияние, чем временной пресс, оказывало значение, придаваемое в данном классе высоким учебным результатам.

Наконец, в недавнем исследовании Сарасона и его соавторов опросники, предназначенные для измерения, с одной стороны, склонности к посторонним мыслям, а с другой, фактически наблюдающихся при работе над заданием когнитивных переживаний, были проверены с точки зрения их психометрических качеств (Sarason, Sarason, Keefe, Hayes, Shearin, 1986). Речь шла о трех опросниках: об измеряющих склонность к отвлечениям уже упоминавшемся Опроснике реакций на тест *{Reactions to Test — RTT),* Опроснике приходящих мыслей *(Thought Occurrence Questionnaire — TOQ),* и о ретроспективно фиксирующем когнитивные помехи Опроснике когнитивных помех *(Cognitive Interference Questionnaire — CIQ). НТТзаменя-*ет традиционный опросник тревожности *TAS,* а *TOQ* может служить для изучения одной из переменных когнитивного стиля — способности концентрировать внимание на выполняемом задании. Наиболее важный результат этого исследования

оказался довольно неожиданным: при требующей особого внимания деятельности по одновременному выполнению двух заданий отвлекающиеся обычно испытуемые показали нисколько (!) не худшие результаты, чем те, кто всегда хорошо сосредоточивался на требующих внимания заданиях. И после такого опыта они даже достигали высших результатов при решении анаграмм, с которыми обычно справлялись хуже, чем низкотревожные испытуемые.

Когнитивные помехи или реакция на свою неспособность

Судя по всему, подтверждается гипотеза когнитивных помех, объясняющая негативное влияние тревожности на результаты деятельности. Разумеется, можно было бы предположить и обратное соотношение причины и следствия. Корреляцию между неуверенностью в себе и низкими результатами можно объяснить вполне тривиально — тем, что мешающие мысли являются следствием реалистичного переживания недостаточно высоких результатов. Состояние страха неуспеха, выражающееся в негативной самооценке и ожидании неуспеха, было бы тогда просто реакцией на переживание своей неспособности.

Назовем это альтернативное объяснение гипотезой реакции на неспособность. Эта гипотеза подтверждается целым рядом данных. Каллер и Холахан обнаружили, что студенты, испытывающие экзаменационную тревожность, владеют худшими техниками учения, чем нетревожные испытуемые. Кроме того, они сталкиваются с большими трудностями при переработке информации, т. е. при ее кодировании и воспроизведении из памяти (Benjamin, McKeachie, Lin, Holinger, 1981). Таким образом, представляется возможным сделать допущение, что испытывающие экзаменационную тревожность испытуемые с самого начала обладают пониженной способностью к выполнению заданий. Они это знают, этого ожидают и это чувствуют. Уже одного этого должно быть достаточно, чтобы со страхом ожидать приближающегося экзамена. Действительно, Смит, Снайдер и Хаидельсман (Smith, Snyder, Handelsman, 1982) обнаружили, что такие индивиды рассматривают свою тревожность как уважительную причину, позволяющую им оправдать свои плохие результаты. Какой бы правдоподобной ни казалась гипотеза неспособности, возникают определенные трудности при ее доказательстве. Достаточно вспомнить хотя бы уже упоминавшиеся выше результаты исследований (например, результаты Сарасона — Sarason, 1972, 1984), согласно которым испытывающие экзаменационную тревожность испытуемые существенно улучшают свои результаты и могут даже превзойти нетревожных испытуемых, как только вызываемая определенной ситуацией угроза их самооценке оказывается снятой.

При ближайшем рассмотрении выясняется, что обе гипотезы — гипотеза когнитивных помех и гипотеза реакции на неспособность — не исключают друг друга. Скорее, они взаимно дополняют друг друга, особенно если помехи имели место уже в процессе обучения, т. е. задолго до экзамена. Это предполагает определенный цикл взаимодействия. Неэффективные стратегии учения приводят к тому, что учебный материал представляется более трудным, чем он есть на самом деле или должен быть, а это ведет к нарастанию страха неуспеха. Как только этот страх достигает некоторого критического показателя, начинают доминировать переживания неуверенности в себе, нарушающие когнитивные процессы в ходе учения

и особенно во время экзамена. По крайней мере, это происходит в том случае, когда уровень трудности задания требует задействования в его выполнении всей или почти всей оперативной памяти. Затем недостаточная эффективность переживается как неуспех, интерпретируется как недостаток способностей и ведет к переживаниям неуверенности в себе, которые, в свою очередь, приводят к дальнейшему ухудшению результатов.

То, в какой мере та или иная гипотеза уместна при объяснении данного конкретного случая, во многом зависит от субъективной трудности задания и от того, насколько она совпадает с его объективной трудностью (для данного индивида). Если тревожные испытуемые считают экзамен легким и таким он впоследствии и оказывается, нет оснований ожидать какой бы то ни было негативной корреляции между высокой тревожностью и достигнутыми результатами. (В действительности же результаты говорят о наличии позитивной корреляции.)

Возможна даже корреляция достижений с показателями тревожности, имеющими место не до экзамена, а после него. О результатах такого рода сообщает Клингер (Klinger, 1984). Он видит в них подтверждение гипотезы неспособности и опровержение гипотезы когнитивных помех. У студентов, выполнявших письменную контрольную работу, измерялась экзаменационная тревожность (с помощью Шкалы экзаменационной тревожности — *TAS);* кроме того, тревожность измерялась как состояние до и после работы и шесть раз в ходе ее выполнения. Во время коротких пауз в процессе работы студенты должны были сообщить, о чем они только что думали. Диспозиционная экзаменационная тревожность не коррелировала ни с результатами контрольной, ни с мыслями о решении задач во время нее (об аналогичных результатах сообщают Galassi, Frierson, Siegel, 1984). Напротив, результаты контрольной в значительной мере коррелировали с состоянием тревожности после нее (но не перед ней). Состояние тревожности перед контрольной гораздо меньше коррелировало с показателями тревожности во время ее выполнения. Однако состояние тревожности всегда коррелировало с мыслями, относящимися к самооценке, и не коррелировало с мыслями, относящимися к решению задачи.

Эти результаты показывают, что экзаменационная тревожность зависит от того, в какой мере человек не только боится неуспеха, но и фактически испытывает его. Такая интерпретация в рамках гипотезы неспособности была бы еще убедительнее, если бы можно было показать, что экзаменующиеся заранее недооценили или переоценили степень трудности предстоящего экзамена независимо от их диспозиционной экзаменационной тревожности, а также — что при изменении ожидания успеха благодаря текущей обратной связи во время выполнения задания наблюдается соответствующее нарастание или снижение состояния тревожности. В этом случае развивающееся во время работы над тестом состояние тревожности действительно можно было бы рассматривать как всего лишь простую реакцию на переживаемую степень неуспеха. Если окажется, что изменение ожиданий, определяющее масштабы состояния тревожности, само является функцией от уровня диспозиционной тревожности, то мы должны будем снова обратиться за объяснением к гипотезе когнитивных помех. Иначе говоря, тогда по крайней мере часть результатов людей, испытывающих экзаменационную тревожность, должна объясняться ситуативным нарушением их когнитивного функционирования, а не одним лишь недостатком способностей.

Эффекты терапевтического вмешательства

Те, кто склоняется в пользу гипотезы реакции на неспособность, предпочтут программы коррекции, направленные на усовершенствование техник обучения. Действительно, Киркланд и Холландсворт (Kirkland, Hollandsworth, 1980) показали, что освоение такого рода техник в большей степени улучшает учебные результаты, чем программы снижения тревожности.

Попытки терапевтической коррекции доказали, что страх перед экзаменами представляет собой не следствие недостаточных способностей, а мотивационное состояние, которое вызывают сигнальные раздражители, воспринимаемые как угроза самооценке, а индивидуальные различия определяются личностными диспозициями типа мотивов. Саразон (I. G. Sarason, 1973) в серии экспериментов использовал обучение на примерах для того, чтобы обеспечить более сильную концентрацию внимания на условиях задания и снизить активность мыслей, ориентированных на самооценку. В одном из этих исследований экспериментатор показывал, как выполнить задание (сложная анаграмма), причем в одном случае делал это молча, в другом — проговаривал вслух свои действия, а в третьем — дополнительно комментировал общие принципы решения. В этом последнем случае испытуемые с высокой экзаменационной тревожностью показали наилучшие результаты и даже превзошли испытуемых с невысокой тревожностью,

В последующем исследовании роль примера была изменена (I. G. Sarason, 1975). Вместо указаний, относящихся к способу решения задачи, экспериментатор «раскрывался» перед испытуемым как личность. В одном случае он признавался, что сам боится экзаменов, и рассказывал про свои сомнения, которые нарушают его концентрацию на задаче, вызывая у него боязнь неудачи и возбуждение. В другом случае он добавлял, что уже научился преодолевать негативные последствия страха (условие преодоления). Высокотревожные испытуемые в этом последнем случае добивались наилучших результатов, опережая даже низкотревожных испытуемых, а хуже всего они справлялись с заданием в первом случае, когда им предъявлялся пример страха перед экзаменами, но не сообщалось о стратегии его преодоления.

Наконец, Мейхенбаум (Meichenbaum, 1972) показал, что экзаменационную тревожность как личностную диспозицию можно существенно снизить посредством нескольких сеансов специальной групповой терапии. Терапия была отчасти направлена на понимание феномена тревожности: тревожные участники группы проясняли поводы, природу и отрицательное воздействие сомнений в себе. Терапия также включала в себя применение модифицированной техники систематической десенсибилизации[1]: участники группы обучались образам представлений, позво-

Методика систематической десенсибилизации (WolpeJ. *The Practice of Behaviour Therapy.* N. Y., 1969) сочетает приемы релаксации с элементами психотерапии. Ее теоретическим основанием служит так называемая теория реципрокного торможения. Предполагается, что если в состоянии глубокой релаксации человек будет иметь дело с объектами или ситуациями, вызывавшими у него в прошлом аффективные переживания, то их эмоциогенность исчезнет или существенно ослабнет за счет несовместимости двух разных типов реакций — расслабления и неприятного эмоционального возбуждения. Процедурно данная методика включает три стадии: обучение приемам релаксации: выявление эмоциогенных ситуаций, по отношению к которым необходима коррекция; проведение собственно психотерапевтического сеанса. Последний состоит из двух этапов. На первом из них пациент погружается в состояние глубокой релаксации. Затем ему предлагается образно представить волнующие его неприятные ситуации, при этом обязательно контролируется полнота расслабления. Применение этой методики нередко дает стойкий положительный эффект, обусловленный комплексным воздействием мышечного расслабления, установления положительных ассоциативных связей, внушения и самовнушения. - *Примеч. ред.*

ляющим им овладеть своим страхом, и самодисциплине, позволяющей концентрироваться на задании. По сравнению с контрольной группой, которая не испытывала никакого воздействия, и группой, в которой проводилась только десенсибилизация (снятие напряжения в тревожащих ситуациях), использованная форма психотерапии оказалась во многих отношениях успешной. В результате улучшились как тестовые показатели, так и академическая успеваемость. Кроме того, положительные изменения, которые сохранялись и через месяц после окончания терапии, обнаружились по результатам применения опросника оценки тревожности *{ЛАТ).*

В целом современное состояние исследований можно охарактеризовать следующим образом. Экзаменационная тревожность представляет собой весьма обобщенную личностную диспозицию типа мотива. Ситуации оценки успешности воспринимаются как угроза самооценке и порождают мотивационное состояние, для которого характерны неуверенность в себе и возбуждение. Мысли, связанные с самооценкой, частично отвлекают внимание, необходимое для выполнения задания, и тем самым мешают его выполнению. Такое влияние проявляется лишь в том случае, когда во время выполнения задания начинают доминировать образы, связанные с самооценкой. Если же этих образов немного, то они могут даже иметь положительный эффект. Последнее верно в отношении слаботревожных индивидов в ситуации экзаменов, затрагивающих их самооценку, и в отношении высокотревожных в спокойных, расслабляющих ситуациях. Подобный эффект также имеет место в результате обучения стратегиям концентрации внимания на задании и отвлечения от переживаний неуверенности в себе.

При убедительной обоснованности гипотезы когнитивных помех остается еще недостаточно изученным следующий момент: в какой мере экзаменационная тревожность как состояние обусловлена недостаточными способностями индивида, т. е. насколько угрожающие самооценке ожидания неуспеха основаны на реалистической оценке своих возможностей.

ГЛАВА 8
Мотивация достижения

Мотив достижения на сегодняшний день наиболее хорошо изучен. Еще в 1938 г. Г. А. Мюррей включил его в свой список потребностей под именем «потребности достижения». Он описывал эту потребность следующим образом:
«Справляться с чем-то трудным. Справляться с физическими объектами, людьми или идеями, манипулировать ими или организовывать их. Делать это настолько быстро и независимо, насколько это возможно. Преодолевать препятствия и достигать высокого уровня. Превосходить самого себя. Соревноваться с другими и превосходить их, Увеличивать свое самоуважение благодаря успешному применению своих способностей* (Murray, 1938, p. 164).
Мюррей явился инициатором исследований мотивации достижения и еще в одном отношении. Он создал Тематический апперцептивный тест (ТАТ), который в начале 50-х гг. Мак-Клелланд и его соавторы превратили в инструмент измерения мотивов. Решающее значение имела при этом содержательная дефиниция понятия мотивации достижения, которое определялось как «соотнесение с критерием качества деятельности» (McClelland et al., 1953). Это определение было достаточно абстрактным, чтобы, с одной стороны, охватывать множество различных деятельностей, критериев качества их исполнения и объектов деятельности, и, с другой стороны, подчеркивать главное — стремление делать нечто как можно более хорошо или лучше (похравнению с прошлой деятельностью или с деятельностью других). В предельном случае чистого достижения достигаемое качество или количество является самоцелью, например если человек считает своим долгом добиться наивысшего результата или хочет доказать свои умения и способности. Разумеется, как правило, добавляются еще и всевозможные дополнительные, не достиженческие по своей природе цели, — например, желание добиться признания или достичь материального благополучия. Однако в сущности речь всегда должна идти о притязаниях на достижение определенного уровня, которые действующий субъект считает обязательными для себя и которые он хочет осуществить.
Не вызывает сомнений, что понимание достижения подвергалось изменениям в ходе истории и имеет специфические особенности в различных культурах и различных социальных слоях. Фаянс, Салили, Маер и Десаи (Fyans, Salili, Maehr, Desai, 1983) с помощью семантического дифференциала сравнивали понимание смысла понятия достижения у 15-18-летних юношей и девушек, выросших в 30 различных языковых сообществах. При всех культурных различиях было все же обнаружено общее смысловое ядро, близкое к «Протестантской этике» Макса Вебера
(Weber, 1904/5). В этом смысловом ядре доминируют такие сферы жизни, как работа, знание и предоставляющая личную свободу открытая политическая система, при которой личная инициатива человека может привести к успеху. Приверженность семье, традиции и межличностным связям должна отступить и уступить место выше-упомянутым сферам.
В этой главе исследования мотивации достижения из-за большого количества результатов будут представлены лишь в самых общих чертах. Это тем более оправдано, что имеется целый ряд относительно новых обзорных работ в этой области, таких как книги Хекхаузена (Heckhausen, 1980), Хекхаузена, Шмальта и Шнайдера (Heckhausen, Schmalt, Schneider, 1985), Мак-Клелланда (McClelland, 1980) и Вайнера (Weiner, 1985a).

Эволюционно-психологические аспекты

Вполне очевидно, что деятельность достижения является чисто человеческим филогенетическим приобретением. Ведь она предполагает как принятие на себя обязательства соответствовать (зачастую абстрактно определенным) стандартам качества выполнения деятельности и ее результатов, так и самооценивание после осуществления деятельности со многими вытекающими из него последствиями. Оба этих момента — стандарты выполнения и самооценивание — выходят, по всей видимости, за пределы когнитивных возможностей даже наиболее развитых приматов. Однако это не означает, что не существует эволюционно-биологических и эволюционно-психологических предпосылок, на которых основывается достижен-ческая деятельность человека.
Прежде всего, следует обратить внимание на один примечательный физиологический факт. Для ряда социальных мотиваций были обнаружены специфические гормоны или нейромедиаторы, которые выделяются при актуализации соответствующего мотива и оказывают влияние и на поведение и на субъективные переживания. В действиях власти такую роль играют норадреналин и адреналин, а в действиях аффилиации — дофамин (ср. главы 11 и 12). Однако все попытки найти вещество, характерное для действий достижения, оказались бесплодными (см.: McClelland, 1984b, 1987).
Более плодотворным для выяснения предпосылок деятельности достижения оказался анализ выразительного

поведения после успеха и неуспеха, рассматриваемого с трех точек зрения — онтогенетической, актуалгенетической и эволюцион-но-генетической (Geppert, Heckhausen, в печати; Heckhausen, 1984b, 1987b; Heckhausen, Roelofsen, 1962).

В возрасте от двух с половиной и до трех с половиной лет дети обнаруживают самооценочные выразительные реакции по поводу удавшихся и неудавшихся действий. Несколько упрощенно полученные в этой области результаты можно представить следующим образом. Ранее всего появляется мимическая реакция: радость | и улыбка после успеха, горе (опущенные вниз уголки губ) после неудачи. Если принять эти выразительные реакции за показатель переживаний успеха и неуспеха, то обращает на себя внимание тот факт, что успех может переживаться раньше

(примерно с возраста 30 месяцев), чем неуспех (с 36 месяцев). Это указывает на определенное «запаздывание» способности переживать неуспех, которое, к счастью, защищает маленьких детей от ранних разочарований и уныния. По эмоциональной паре радости и горя видно, что ребенок воспринимает достижение определенного результата и не воспринимает его недостижение. В этом уже проявляются первые признаки стандарта качества для оценки намеченного результата деятельности. Однако остается неясным, в какой мере ребенок, для того чтобы испытывать радость и горе, должен переживать продукт деятельности как созданный им самим. Лишь через несколько месяцев мимическое выражение радости и горя дополняется выразительными элементами позы и расширяется до выражений гордости или стыда. При выражении гордости к улыбке добавляется выпрямленный корпус и откинутая назад голова. В случае ощущения стыда опущенные вниз уголки губ дополняются «поникшим» туловищем и «повешенной» головой. Такие способы выражения трехлетнего ребенка уже не оставляют сомнения в том, что он испытывает самооценочные эмоции гордости и стыда и что его Я ставится в причинную связь с наступившим успехом или неуспехом, пусть даже представление об умелости (или неумелости) как присущем ему лично свойстве пока отсутствует. С его появлением были бы выполнены все условия, вытекающие из классического определения мотива достижения как «соотнесение с критерием качества деятельности» (Heckhausen, 1974a).

Эмоциональная пара радость—горе с соответствующими этим эмоциям противоположными внешними проявлениями в эволюционно-психологическом плане связана, по всей вероятности, с наблюдающимся уже у приматов выразительным поведением при получении или потере желанного объекта или при воссоединении или расставании с близкими особями своего вида; это поведение составляет особую поведенческую систему (см.: Darwin, 1872; Eibl-Eibesfeldt, 1984; Frijda, 1986; Kaufmann, Rosenblum, 1969; Plutchic, 1980). В отличие от этого эмоциональная пара гордость—стыд тесно связана с актуальным взаимодействием лицом к лицу. В эволюционно-психологическом отношении эта эмоциональная пара с ее бросающимся в глаза компонентом позы тесно связана с поведенческой системой доминирования—подчинения, явно выраженной у ведущих групповую жизнь приматов, но наблюдаемой также и у человека (см.: Eibl-Eibesfeldt, 1984; Lawick-Goodall, 1968; Riskind, 1984; Weisfeld, Beresford, 1982).

Если трехлетние и четырехлетние дети побеждают или проигрывают в простой соревновательной игре, с актуал генетической точки зрения обращает на себя внимание то, что сначала они демонстрируют выражение радости или горя, но при вступлении в зрительный контакт с проигравшим или победившим противником это выражение превращается в выражение гордости или стыда (см. обобщающую работу: Geppert, Heckhausen, в печати). При этом в случае выражения гордости улыбка радости часто исчезает и заменяется пристальным взглядом в глаза противника, тогда как стыд сочетается со смущенной улыбкой, казалось бы, выражающей стремление успокоить превосходящего противника и восстановить нарушенные социальные отношения. При этом дети с возрастом начинают все лучше контролировать свое выразительное поведение.

Основываясь на охарактеризованном здесь развитии выразительного поведения детей после удавшегося или неудавшегося действия, мы можем высказать сле-дуюшее, хотя и несколько рискованное, предположение об эволюционно-психоло-гическом происхождении деятельности достижения. Эволюции, так сказать «не было необходимости» создавать для деятельности достижения собственную аффективную базу и выразительные средства. Вместо этого она объединила две уже существовавшие поведенческие и выразительные системы, а именно получение или потерю ценного объекта (которым может быть и другая особь), связанные с эмоциями и выражениями радости и горя, и доминирование—подчинение, связанные с эмоциями и выражениями гордости и покорности. Этой комбинации, по-видимому, достаточно, чтобы дать деятельности достижения собственную аффективную базу, которая развивается в ходе человеческого онтогенеза. Конечно, деятельность достижения является не биологическим, а социокультурно опосредованным и передающимся из поколения в поколение мотивом. Он может быть связан с самыми разнообразными оценками и принимать многочисленные формы, если только речь идет о соотнесении с масштабом качества выполнения и стандартом оценки своих действий, который воспринимается как обязательный. Однако эмоциональная база, на которой строится этот когнитивный процесс, имеет глубокие эво-люционно-биологические корни.

Измерение мотива

Ответы на опросники, используемые для измерения тревожности, по своей природе являются — если воспользоваться терминами Скиннера — не оперантными, а респондентными (см.: McClelland, 1980). Читая заранее сформулированное высказывание типа «В ситуации экзамена я испытываю сердцебиение», человек ука-зывает на степень своего согласия или несогласия с ним; при этом ему приходится вспоминать о

соответствующих самонаблюдениях и обобщать их в суждении, относящемся ко всем экзаменационным ситуациям, Оперантная методика отличалась бы от респондентной в двух отношениях. Во-первых, побудительное содержание тестовой ситуации сильнее приближалось бы — хотя и в миниатюре — к реальной жизненной ситуации, т. е. было бы более конкретным и одновременно более сложным. Во-вторых, испытуемому надо было бы не просто указать степень уже сформулированной тестовой реакции. Он был бы свободен в выборе того, какие аспекты тестовой ситуации выделять и как их перерабатывать.

Благодаря конкретному и сложному содержанию материала тестовая ситуация становится многозначной, и благодаря свободе выбора возможных ответов многозначным становится поведение в этой ситуации. В этом случае возникает трудность выделения характеристик ситуации и поведения, которые при межиндивидуальном сравнении обозначали бы одно и то же. С другой стороны, респондентные методики имеют то преимущество, что тестовая ситуация в них более естественна, «экологична»; она сильнее и вместе с тем точнее активирует требуемые мотиваци-онные состояния, и тестируемое поведение проявляется как личностно-уникальное, идеографическое. Однако, чтобы воспользоваться этим преимуществом, необходимо вначале, во-первых, так построить тестовую ситуацию, чтобы актуализировать
нужное мотивационное состояние, и, во-вторых, вычленить среди многообразных аспектов тестируемого поведения те, которые отражают вид и интенсивность вызванного мотивационного состояния. Только тогда так называемые проективные методики (Frank, 1939; Heckhausen, 1960a; Murstein, 1963) смогут превзойти опросники, в которых возможности ответа заранее суживаются.

Тематический апперцептивный тест

Разработанный в 1930-е гг. Мюрреем (Murray, 1938, 1943; Morgan, Murray, 1935) Тематический апперцептивный тест (ТАТ) обязан своим возникновением понятию «проекции», имевшему в психологии довольно сложную историю (см.: Heckhausen, 1960a). Решающим стал тот смысл, который вложил в это понятие Фрейд (Freud, 1894). По Фрейду, проекция есть защитный механизм, с помощью которого люди, в первую очередь параноики, приписывают другим собственные чувства и желания, которые они не хотят признавать в себе. Они «проецируют» их «вовне». Хотя ученым и не удалось доказать существование таких процессов (Murstein, Pryer, 1959), обнаружились другие интересные взаимосвязи. Так, Мюррей (Murray, 1933) на одном детском дне рождения до и после страшной игры в убийства в темноте показал детям фотографии незнакомых людей с просьбой оценить, насколько они злы. После игры люди на фотографиях казались детям гораздо зловреднее, чем до нее. Очевидно, окружающая ситуация дополнительно стимулировала мотивационное состояние страха. Сэнфорд (Sanford, 1937) обнаружил также, что сильное состояние голода влияет на истолкование содержания картинок, увеличивая частоту интерпретаций, связанных с едой.

Оставалось сделать лишь небольшой шаг от этого метода к методике, которая могла бы выявить показатели мотивов. Для этого тестовый материал должен соответствовать определенной мотивационной тематике и актуализировать у испытуемого соответствующее мотивационное состояние, проявляющееся и опознаваемое в даваемых им толкованиях. Чтобы ввести испытуемого в мотивационное состояние, соответствующее теме предложенной на картинке ситуации, его просили составить развернутый рассказ, определив, что происходит в этой ситуации, что будет впоследствии, о чем думают и что чувствуют действующие лица и т. д. Если одна и та же по содержанию картинка в рассказах разных испытуемых актуализирует темы различных мотивов, то при прочих равных условиях это позволяет говорить о различиях в соответствующем мотиве.

Мюрреевское диспозициональное понятие мотива *{need)* и его классификация мотивов уже рассматривались в главе 3. И понятие и классификация оказали решающее влияние на конструкцию ТАТ и первоначальную систему анализа содержания рассказов (Murray, 1943). Разработка ТАТ сопровождалась дискуссией между двумя профессорами Гарвардского университета — Мюрреем и Оллпортом. Оллпорт (Allport, 1953) считал, что если человек не является невротиком, он может дать непосредственный отчет о своих мотивах. Мюррей, споря с ним, разделял в данном вопросе позицию Фрейда (Freud, 1900), утверждавшего, что устойчивые мотивационные тенденции недоступны интроспекции и лучше всего проявляются в воображаемом удовлетворении желаний через фантазии.

Измерение мотивации достижения

В конце 40-х гг. Мак-Клелланд и его коллеги попытались применить ТАТ в условиях, снижавших первоначальную сложность его использования. При этом посредством экспериментальных манипуляций актуализировались различные мотива-ционные состояния. В их число входил, например, голод, интенсивность которого можно было варьировать, изменяя длительность промежутков между приемами пищи на базе обслуживания подводных лодок, где проводился эксперимент. Брались сроки 1,4 и 16 ч, причем сами испытуемые-матросы не догадывались, что участвуют в исследовании (Atkinson, McClelland, 1948). Помимо этого, ТАТ был видоизменен с целью повышения объективности и стандартизован для группового применения. Испытуемым по одной в течение 20 с показывали картинки, содержание которых было связано с едой; затем им давалось 4 минуты, чтобы написать рассказ по каждой картинке. На листе бумаги-были написаны 4 вопроса, на которые должен был ответить испытуемый: что происходит на картинке в данный момент, что было перед этим, что думают и чувствуют действующие лица, как будет дальше развиваться ситуация и чем она завершится.

Выяснилось, что с увеличением длительности голодания в рассказах все чаще встречаются элементы, связанные с пищей, и одновременно снижается число элементов другой тематики. Возрастало, в частности, число упоминаний нехватки еды, инструментальной активности, направленной на приближение момента еды, и забот о предотвращении нехватки пищи, приписываемых персонажам рассказов. Напротив, уменьшалась частота упоминаний действий, связанных с приемом пищи,

и упоминаний о наличии достаточного количества еды. После тщательного выделения отдельных категорий содержания рассказов эксперты провели независимую оценку их выраженности в рассказах испытуемых, что позволило выявить четкие различия в зависимости от длительности голодания (1-4 ч по сравнению с 16 ч).

Для такого тщательного поиска содержательных критериев, фиксирующих различия, результат оказался не особенно впечатляющим. Однако он стимулировал перенос методики ТАТ, объективированной применительно к телесным потребностям, в область измерения «высших», психогенных мотивов. Основной вопрос заключался в том, отражает ли эта методика не только мотивацию, но и мотив, т. е. относительно устойчивые индивидуальные различия в силе мотива. Для ответа на этот вопрос Мак-Клелланд и его коллеги (McClelland, Clark, Roby, Atkinson, 1949; McClelland et al., 1953) обратились к мотиву достижения *{needfor achievement, nAch).*

Была определена логика метода измерения мотива (McClelland, 1958b, 1971). Разработка такой методики способствовала быстрому прорыву в исследованиях мотивации. Испытуемым вновь предлагалось писать рассказы по отдельным предъявленным картинкам, посвященным на этот раз теме достижения. Рисунок 8.1 представляет собой одну из таких картинок. Перед написанием рассказов также предпринимались попытки создать различные мотивационные состояния, для чего основному исследованию предшествовала ситуация испытания, включавшая решение задач, благодаря сочетанию условий, в разной степени актуализировавших мотив достижения. В зависимости от различной степени актуализации мотива долж-
ны были проявляться различия в элементах содержания рассказов, релевантных данному мотиву.

В предварительном тесте, длившемся 20-30 мин, актуализировалось одно из
следующих условий:

Расслабляющее. Экспериментатор представлялся как студент-дипломник, вел себя неформально и давал понять, что тестовые задания еще только разрабатываются; объектом исследования выступают не испытуемые, а сами задания с целью их совершенствования. Поэтому испытуемые не должны были указывать на бланках свои фамилии.

Нейтральное. В этом случае связь ситуации с проблематикой достижения не подчеркивалась, но и не маскировалась. Ситуация тестирования не должна была отличаться от других учебных ситуаций.

Ориентирующее на достижение. Экспериментатор вел себя формально, как экзаменатор, подчеркивал значение заданий как теста для оценки способностей и призывал испытуемых «постараться».

Успех. Тестовые задания давались с ориентацией на достижение, как указано выше. После выполнения первого задания и в самом конце испытуемые могли сравнить свои результаты с «нормами*-, которые они узнавали от экспериментатора. Нормы были такими низкими, что каждый испытуемый добивался «успеха».

Неудача. Все происходило так же, как и при условии успеха, за исключением того, что «нормы», сообщавшиеся экспериментатором, были настолько выше результатов испытуемых, что у них возникало ощущение неудачи.

Успех—неудача. После выполнения первого задания индуцировался «успех», как при условии успеха, а в конце — «неудача», как при условии неудачи.

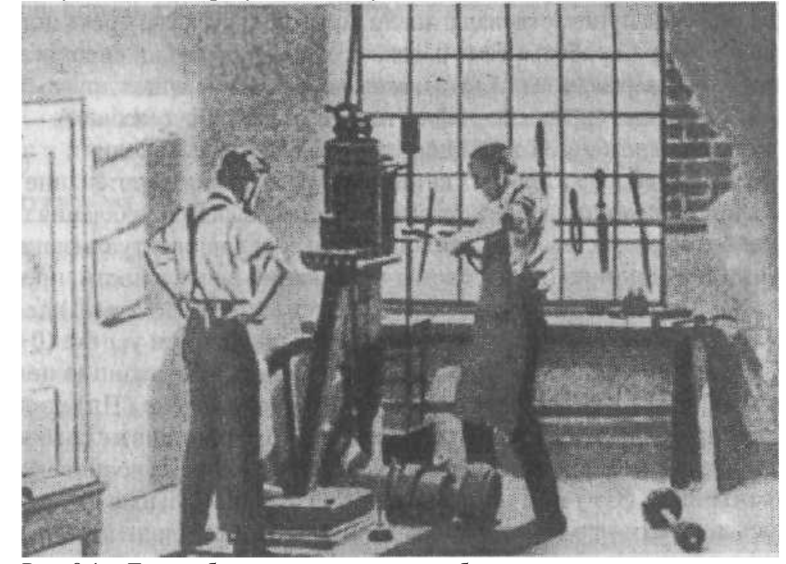


Рис. 8.1. «Два изобретателя» - одна из наиболее часто используемых картинок в методиках *nAch* (McClelland, Atkinson, Clark, Lowell, 1953, p. 101)

Разработка ключевых категорий анализа содержания рассказов

Расслабляющее условие и условие неудачи первоначально считались крайними полюсами спектра условий актуализации мотива. Условие неудачи Мак-Клелланд, Кларк, Роби и Аткинсон (McClelland, Clark, Roby, Atkinson, 1949) вначале рассматривали, по аналогии с длительным голоданием, как создание дефицита удовлетворения мотива достижения и тем самым, условие наиболее сильной актуализации мотива. Позднее (McClelland et al., 1953) исследователи отказались от этой сомнительной аналогии с голодом. Сравнение частоты встречаемости отдельных категорий содержания рассказов в ситуациях расслабления и неудачи навелоученых на мысль о том, что должны существовать специфические реакции на неудачу, не типичные для состояния сильно актуализированного мотива. Поэтому условию расслабления было противопоставлено условие ориентации на достижение, и исследователи сосредоточились на поиске содержательных категорий, частота появления которых соответствовала бы противопоставлению этих двух условий.

При этом исходным моментом было определение переживаний и поведения, связанных с мотивом достижения, как ориентированных на соотнесение с высоким стандартом качества. Это общее определение конкретизируется

в трех признаках, которые встречаются чаще в рассказах, написанных после работы, ориентированной на достижение, чем в рассказах, написанных в условиях расслабления. Рассказ классифицировался как «содержащий тему достижения» (+1 балл), если в нем а) говорилось о некотором стандарте прилежания (например получить хорошую оценку на экзамене), или б) намечалось достижение результата, который принято считать «уникальным» (скажем, изобретение), или в) преследовались отдаленные цели (скажем, профессиональные), тематически связанные с достижением. Если ни один из этих критериев не присутствовал в анализируемом рассказе, а речь шла просто о выполнении рутинной работы, тема рассказа обозначалась как «неопределенная» (О баллов). Если же в рассказе не было и этого и он был посвящен другим темам, его классифицировали как «не связанный» с темой достижения (-1 балл).

При наличии выраженной темы достижения авторы переходили к поиску более специфических содержательных категорий, отражающих протекание действия, ориентированного на достижение, которые по частоте своего проявления позволили бы наиболее четко развести оба противоположных условия актуализации мотива. При этом они исходили из общей схемы протекания деятельности, представленной на рис. 8.2. Процесс деятельности начинается с потребности (П) достижения индивидом определенной цели и сопровождается ожиданием успеха (0+) или неудачи (0-). Инструментальная активность, служащая достижению цели, может быть успешной (И+) или неудачной (И-); поддержка извне (Пд) способствует активности, а преграды во внешнем окружении ($Пр_0$) или личные слабости ($Пр_и$) могут ее блокировать. После достижения успеха или неудачи возникают соответственно позитивные (С+) или негативные (С-) эмоциональные состояния. Ученым удалось доказать, что каждая из указанных содержательных категорий чаще встречается в рассказах, написанных после выполнения заданий в условиях ориентации на достижение, чем после работы в расслабляющих условиях.

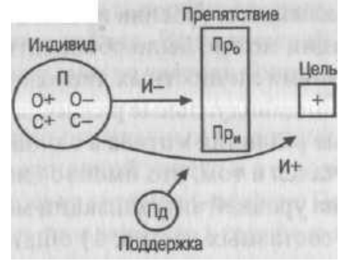


Рис. 8.2. Схема целенаправленной деятельности, дифференцированная в соответствии с категориями содержания рассказов ТАТ. П - потребность в достижении цели; (0+) - ожидание успеха;
(0-) - ожидание неудачи; (С+) - позитивное эмоциональное состояние; ■ (С-) - негативное эмоциональное состояние; <И—) - неудачная инструментальная деятельность; (И+) - успешная инструментальная деятельность; Пд - поддержка извне; $Пр_0$ - препятствие в окружении; Пр - слабости индивида (McClelland, Atkinson, Clark, Lowell, 1953, р. 109)

Таким образом, был выработан метод оценки содержания, в котором каждая категория получила тщательное определение, что позволило объективировать методику анализа содержания и обеспечить высокую согласованность оценок разных экспертов (McClelland et al., 1953; Atkinson, 1958b, глава 12 и приложение I). Каждая из категорий, встречавшаяся в отдельном рассказе, оценивалась в 1 балл. Сумма баллов во всех рассказах, написанных одним испытуемым, дает показатель его мотивации достижения. В табл. 8.1 приведены вычисленные с помощью данного метода средние значения мотивации достижения для разных условий актуализации. Как и ожидалось, методика анализа содержания оказалась подходящей для измерения мотивации; показатели растут вместе со степенью актуализации мотива. В ряде других исследований эти результаты получили подтверждение (Haber, Alpert, 1958; Lowell, 1950; Martire, 1956).

Таблица 8.1

Влияние различных условий актуализации на показатели мотивации достижения в рассказах ТАТ, написанных после работы над заданиями (McClelland et at., 1953, р. 184)

Условия актуализации	N	Среднее значение	Стандартное отклонение
Расслабляющее	39	1,95	4,30
Нейтральное	39	7,33	5,49
Ориентация на достижение	39	8,77	5,31
Успех	21	7,92	6,76
Неудача	39	10,10	6,17
Успех—неудача	39	10,36	5,67

Измерение мотива достижения

Будучи восприимчивыми к различиям в степени актуализации мотивов, разработанные таким путем методики дали возможность измерять не мотивы, а мотивацию. Оставалось сделать из них методики измерения мотива, т. е. стандартизировать

выраженность условий актуализации, уравняв их для всех испытуемых, чтобы различия в показателях мотивации можно было объяснить не ситуационными различиями побуждения, а различиями личностных диспозиций. Иными словами, необходимо было развести интраиндивидуальные различия мотивации в разных ситуациях и интериндивидуальные различия мотива в одной и той же ситуации.

Основной вопрос заключался в том, что именно следовало стандартизировать в методике ТАТ и на каком из

уровней актуализации мотива. Вспомним, что методика включает в себя пять составных частей: 1) общий ситуационный контекст (например, выполнение предварительного задания или тип поведения экспериментатора); 2) инструкцию к составлению рассказов; 3) проведение теста (групповая процедура, письменные ответы на заранее подготовленные 4 вопроса в условиях ограниченного времени — последнее с целью нивелировать различия в легкости выражения своих мыслей); 4) содержание картинок ТАТ, посвященное теме достижения; 5) ключевые категории анализа. Из этих пяти компонентов в методике уже были стандартизованы инструкция, процедура проведения и метод оценки результатов. Осталось разобраться с актуализирующем воздействием различных ситуационных условий и содержанием самих картинок.

Уже давно различия средних значений *nAch* в разных исследованиях стали объектом систематического изучения (прежде всего Haber, Alpert, 1958; Klinger, 1967). Чем выше побуждающее влияние содержания серии картинок, установленное независимо (Jacobs, 1958), тем выше значение мотивации. Если разделить испытуемых по медианному значению показателей ТАТ на высоко- и слабомотивированных, то окажется, что как сильно- так и слабо побуждающие серии картинок примерно одинаково дифференцируют обе группы испытуемых (McClelland et at., 1953, p. 198). Это можно сказать про любые отдельно взятые ситуационные условия (даже жестикуляция экспериментатора влияет на различия — Klinger, 1967). Оба фактора, влияющие на актуализацию, — картинки и условия экспериментальной ситуации — примерно в одинаковой степени повышают показатели *nAch.* Оба они являются главными следствиями вариативности потребности в.достижении, не взаимодействуя друг с другом. Вопрос о том, насколько сильно должны быть выражены оба эти фактора и в каком сочетании они должны выступать, чтобы наиболее четко выявить различия мотивов, был решен в пользу слабого влияния ситуации (нейтральные условия опыта без какой бы то ни было настройки на достижение посредством инструкции либо предварительного эксперимента) и явной тематической выраженности картинок (см.: Heckhausen, 1964, с. 245).

Измерение тенденций «надежды на успех» и «боязни неудачи»

Для группы Мак-Клелланда и Аткинсона не осталось незамеченным, что в ключевых категориях анализа, используемых при измерении мотива достижения, часто смешиваются две разные мотивационные тенденции: «надежда на успех» (мотив Успеха) и «боязнь неудачи!» (мотив неудачи) (см.: Atkinson, 1987). Так, ключ для оценки результатов отражает категории, связанные и с успехом, и с неудачей, сводимые к единому количественному показателю. Здесь дает о себе знать первоначальная концепция, согласно которой мотивация достижения рассматривается по
аналогии с пищевой потребностью и, соответственно, создание ситуации неудачи приравнивается к обострению голода. Выполненный позже анализ стимулирующего воздействия успеха и неудачи на частоту появления связанных с ними содержаний не дал каких-либо однозначных результатов. Хотя в этих случаях увеличивалась частота соответственно позитивных и негативных эмоциональных состояний, но в том, что касается ожиданий успеха и неудачи, парадоксальным образом обнаружилась противоположная картина («эффект Поликрата»). В исследовании Скотта (Scott, 1956) было установлено, что в группе так называемых «уклонистов» более сильное побуждение приводит к меньшим значениям потребности в достижении, чем более слабое побуждение.

В противоположность этой выявленной неоднозначности эффектов побуждения факторный анализ категорий содержания и прежде всего взаимосвязей показателей потребности достижения с различными поведенческими переменными все больше подводил к необходимости различения двух мотивационных тенденций (см.: Heckhausen, 1963b, S. 40-48). Часто средняя треть, а временами и нижняя половина *nAch* оказывалась наиболее своеобразной, в сочетании с поведенческими данными указывая на наличие тенденции к избежанию неуспеха. В конце 1970-х гг. Соррентино и Шорт (Sorrentino, Short, 1977) вновь подвергли проблему «средней трети>> распределения экспериментальному анализу. Проведя четыре исследования и заново проанализировав предыдущие работы, они получили результаты, расходившиеся с теорией; в ходе исследований сравнивались группы сильно- и слабомотивированных (по показателю *nAch)* или мотивированных на успех и на неудачу *(nAch* по сравнению с *TAQ)* испытуемых, выделенные по медиане, а не по верхней или нижней трети распределения. Испытуемые со средними показателями мотива по их поведенческим характеристикам не соответствовали среднему положению между двумя крайними группами (верхняя и нижняя треть распределения). Авторы исследования предположили, что для испытуемых, попадающих в среднюю треть распределения, т. е. для тех; о ком обычно говорят «ни рыба ни мясо», характерна низкая стабильность (консистентиость) мотивации по отношению к разным ситуациям, поэтому их поведение больше обусловлено ситуационными детерминантами, чем у тех, чьи показатели попадают в верхнюю и нижнюю трети распределения (Bern, Allen, 1974).

Примером исследования, в котором нижние части распределения *nAch* отражают мотивационные тенденции избегания неудачи, служит работа Аткинсона, связанная с эффектом Зейгарник (Atkinson, 1953). Автор предлагал испытуемым задания, выполнение половины которых прерывалось до их завершения, в условиях трех типов: расслабляющих, нейтральных и ориентированных на достижение. Полученные результаты представлены на рис. 8.3. С ростом стимуляции, ориентированной на достижение, высокомотивированные испытуемые вспоминали больше, а слаоомоти-вированные — меньше незавершенных заданий. Но чем больше незавершенность связывалась с неудачей, тем больше проявлялся эффект Зейгарник у мотивированных успехом, исчезая у мотивированных неудачей. У последних можно предположить наличие нейтрализующих эффект Зейгарник защитных тенденций, которые часто наблюдаются в ситуациях, затрагивающих самооценку (см. главу 5).

Моултон (Moulton, 1958) использовал эффект Зейгарник в качестве внешнего критерия, повторно

проанализировав рассказы по ТАТ испытуемых Аткинсона, у которых усиление побуждения к достижению никак не улучшало эффект преимущественного запоминания незавершенных заданий. Он ожидал, что в рассказах этих испытуемых будет чаще встречаться содержание, характерное для тенденции «боязни неудачи». Смена стратегии валидизации с варьирования побуждения на нахождение корреляций с релевантными мотиву внешними критериями позволила найти и вычленить те содержательные категории, которые в условиях достижения соотносятся с преимущественным запоминанием завершенных заданий. Новый ключ для оценки результатов включал не только выявленные ранее негативные категории. Частично им пришлось дать новые определения, частично ввести новые. Напротив, показатели мотива успеха в баллах были определены только на основании позитивных ключевых категорий *nAch;* со своей стороны они обнаружили линейную взаимосвязь с преимущественным запоминанием незавершенных заданий, причем более тесную, чем показатели *nAch.*

Попытки Моултона разделить эти две Мотивационные тенденции, однако, не имели продолжения и не были подвергнуты перекрестной валидизации. Вместо этого в американских исследованиях мотивации для выявления мотива избегания неудачи применялись опросники на тревожность, чаще всего экзаменационную *(ТЛ реже АЛТ),*

Обоснование такой практики дали Аткинсон и Литвин (Atkinson, Litwin, 1960; см. также ретроспективную работу: Atkinson, 1987). Вопросы, связанные с поведением, отражающим боязнь экзаменов, относятся не к мотиву как личностной тенденции избегания неудачи, а в лучшем случае к поведенческим симптомам, которые человек замечает у себя в ситуации, угрожающей ему неудачей (Atkinson, 1964, Р- 289). Кроме того, не было предпринято попыток выделить в экзаменационной тревожности два компонента: сомнение в себе и эмоциональность (Liebert, Morris, 1967), испробовав каждый из них по отдельности в качестве индикатора избегания неудачи (Schmalt, 1982). Наиболее серьезный аргумент против применения *TAQ* связан с тем, что показатель этой методики смешивается с самооценкой своих способностей (Nicholls, 1984а, Ь). Поскольку высокие значения *TAQ* указывают на низкую оценку своих способностей, выделяемые с помощью этой методики как ориентированные на неуспех испытуемые отличаются от ориентированных на успех не только по значению побудительности успеха и неуспеха, но еще и по воспринимаемой сложности задания и связанной с ней субъективной оценке вероятности успеха.

Тем не менее, в англоязычных исследованиях показатели *nAch* обычно применяются в качестве индикатора мотива успеха, а данные *TA Q* — в качестве индикатора мотива неудачи. Распределение обоих показателей чаще всего осуществляется по медиане. Испытуемым с показателями *nAch,* расположенными выше медианы, и показателями *TAQ,* расположенными ниже ее, приписывается «высокий результирующий мотив достижения». Сила мотива неудачи рассматривается при этом как сдерживающая сила, снижающая величину мотива успеха *(nAch)* (Atkinson, 1957, 1964). Однако понимание мотива неудачи как чисто тормозящего фактора вызывает возражения (Blankenship, 1984; Heckhausen, 1963b, 1968,1977a, 1984b; Schneider, 1973).

Методика ТАТ для обоих мотивов достижения

В немецкоязычных исследованиях признание получила методика ТАТ, измеряющая обе мотивационные тенденции. В процессе разработки двух независимых ключей анализа содержания рассказов для выявления «надежды на успех» (НУ) и «боязни неудачи» (БН) автор этой книги (Heckhausen, 1963b) сначала выделил условия актуализации побуждения, усиливающие индивидуальные различия в мотивах: нейтральная инструкция и картинки, однозначно указывающие на ситуацию достижения. На трех из шести картинок действие развивается успешно, на остальных трех ситуация складывается неудачно. Мейер, Хекхаузен и Кеммлер разработали параллельную серию картинок для школьников (Meyer, Heckhausen, Kemmler, 1965). В качестве главного критерия определения суждений, отражающих мотив успеха или неудачи, использовались не предварительная актуализация мотива, а поведенческий критерий — уровень целей, выбираемых в эксперименте на уровень притязаний. В ходе эксперимента сравнивались рассказы ТАТ двух групп испытуемых — с позитивным и негативным целевым отклонением — и выявлялись типичные различия в содержании высказываний. В результате разностороннего анализа более чем 4000 рассказов и последующего уточнения определений категорий были выделены индикаторы обеих мотивационных тенденций (Heckhausen, 1963b, p. 287-302). Ниже приводятся отдельные содержательные категории, по которым начисляются баллы в пользу **НУ** или БН.

■«Надежда на успех» (НУ)

1. **Потребность достижения успеха** (П) (например: «Он хочет создать новый прибор»).

2. **Инструментальная деятельность, направленная на достижение цели** (И) (например: «Ученик весь погружен в решение задачи»).

3. Ожидание успеха (У) (например: «Он уверен, что его работа завершится успешно»).

4. **Похвала как следствие высокого достижения** (В) (например: «Мастер одобряет образцовое изготовление изделия»).

5. **Позитивное эмоциональное состояние** (С+) (например: «Выполнение домашнего задания доставляет ему удовольствие»),

6. **Тема успеха (Т) —** учитывается, если она доминирует в содержании рассказа.

«Боязнь неудачи» (БН)

1. **Потребность избежать неудачи** (Пи) (например: «Он надеется,.что мастер никак не прореагирует

на ошибку»).
2. **Инструментальная деятельность, направленная на избегание неудачи,** а также ее возможных последствий (Ии) (например: «Ученик прячется, чтобы учитель не вызвал его к доске»).
3. Неуверенность в успехе или уверенность в неудаче (Ун) (например: «Если и на этот раз не получится, я опозорен»).
4. **Обсуждение и критика** (К) (например: «Если хочешь выдержать выпускной экзамен, то тебе следует больше стараться»).
5. **Негативные переживания** (С-) (например: «Я наверняка допустил бы такую же ошибку!»).
6. Неудача (Н) (например: «Ученик испортил деталь»).
7. Тема неудачи (Тн) — учитывается, если в рассказе преобладает содержание, связанное с неудачей.
Обе величины позволяют получить два производных показателя: их сумма дает «общую мотивацию» (НУ + БН = ОМ), а разность —так называемую «чистую надежду» (НУ - БН = ЧН).
Категории оценивания были многократно валидизированы по внешнему критерию — динамике уровня притязаний. Преобладание той или иной мотивацион-ной тенденции всегда сопровождается различиями в выборе степени трудности цели. Мотивированные на успех испытуемые предпочитают цели, которые лишь незначительно превосходят уже достигнутый результат; мотивированные на неудачу разделяются на две подгруппы, одна из которых нереалистично занижает, а другая — нереалистично завышает степень трудности цели (см. ниже).
Обе мотивационные тенденции — НУ и БН — независимы друг от друга; их корреляция, как правило, низка и отрицательна. Они не коррелируют с опросниками, измеряющими тенденции мотива достижения (Halish, Heckhausen, 1988). Тенденция СН измеряет нечто отличное от экзаменационной тревожности, *TAQ* не коррелирует ни с СН, ни с другими показателями ТАТ (Fisch, Schmalt, 1970). В табл. 8.2 приведены коэффициенты корреляции между *nAch* и переменными из методики **ТАТ** по Хекхаузену для двух выборок студентов. В то время как *nAch* сильно коррелирует с НУ и чуть слабее с ОМ, не выявлено никакой связи этого показателя с **БН** и установлена очень слабая корреляция с ЧН. Тестовые и конструктные свойства различных мотивационных переменных будут описаны ниже.

Таблица 8.2
Корреляции между мотивационной переменной *nAch* (McClelland et al., 1953)
и мотивационными переменными из методики ТАТ по Хекхаузену
(Heckhausen, 1963b, S. 74). Все значения положительны

NAch	Надежда на успех (НУ)	Боязнь неудачи (БН)	-«Чистая надежда» (ЧН)	■«Общая мотивация» (ОМ)
Студенты педагогической академии (-V = 71)	0,73**	0,15	0,32**	0,63**
Студенты **университета (Д' =** 77)	0,60**	0,21	0,27*	+0,62**

*-p<0,01,**-p<0,001.

Критерии качества методики. Измеряемые переменные как теоретические конструкты

Согласно классической теории тестирования (Gulliksen, 1950) основные критерии качества теста заключаются в объективности проведения и обработки результатов тестирования, а также надежности и валидности полученных показателей. Объективность и надежность — это предпосылки, а валидность — непосредственное подтверждение того, что измеряемые переменные выражают те конструкты, которые постулируются теорией. Подробный обзор таких критериев качества применительно к многообразию методик измерения мотивов был дан Файнеманом (Fineman, 1977), а позднее Хекхаузеном, Шмальтом и Шнайдером (Heckhausen, Schmalt, Schneider, 1985).
Поскольку методики типа ТАТ весьма чувствительны к различным ситуационным влияниям, объективность проведения теста играет решающую роль, требуя большой тщательности в обеспечении стандартных условий проведения теста. Объективность обработки теста является удовлетворительной; ключи для анализа содержания достаточно хорошо усваиваются. Существуют специальные курсы по обучению обработке этих тестов (для *nAch:* Smith, Feld, 1958; для НУ и БН: Heckhausen, 1963b). Для обеих методик ТАТ коэффициент корреляции между независимыми оценками разных экспертов варьируется от 0,80 до 0,95. Существуют также компьютерные программы обработки содержания рассказов ТАТ (для *nAch:* Stone, Dumphy, Smith, Ogilvie, 1966; для НУ и БН: G. Seidenstucker, E. Seidenstucker, 1974).
Надежность прежде всего означает стабильность тестовых показателей при повторных измерениях. Корреляция между повторными тестированиями для методик ТАТ по сравнению с опросниками невелика: она варьируется от 0,40 до 0,60 при интервале между двумя тестированиями от 3 до 5 недель (Haber, Alpert, 1958; Heckhausen, 1963b; Sader, Specht, 1967). Тем не менее стандартная ошибка измерения позволяет выделять в общем распределении тестовых показателей НУ и БН от 3 до 4 групп испытуемых.

Конечно, применительно к **ТАТ** следует иметь в виду, что при повторении теста исходные условия не воспроизводятся, поскольку картинки и первоначально
составленные рассказы сохраняются в памяти, и многие испытуемые стараются придумать рассказ, отличающийся от предыдущего. Поэтому повторное тестирование имеет невысокие показатели надежности.

Уинтер и Стюарт (Winter, Stewart, 1977) попытались прояснить этот вопрос, давая испытуемым при повторном тестировании по прошествии недели одну из трех инструкций: 1) вспомнить ситуацию первого тестирования и написать рассказы, как можно более ПОХОЖИЙ на те, что были написаны в тот раз; 2) не думать о том, будут ли составляемые рассказы похожи на предыдущие, не придавать этому значения; 3) постараться сочинить рассказы, как можно более отличающиеся от написанных в первый раз. Ретестовые корреляции для варианта ТАТ, измеряющего мотив власти, при получении трех разных инструкций составили соответственно 0,61; 0,58 и 0,27. Первые два коэффициента были значительно выше, чем аналогичные корреляции при обычном применении ТАТ. Автор этой книги (Heckhausen, 1963b, S. 79) использовал в своем исследовании, давшем сравнительно высокие корреляции, второй вариант инструкций по Уинтеру и Стюарту.

Вместо ретестовой корреляции часто в качестве критерия надежности используется коэффициент корреляции между двумя половинами теста при однократном его проведении, хотя этот показатель говорит об однородности теста, а не о стабильности тестовых показателей. Высокую однородность или внутреннюю согласованность теста долгое время неправомерно считали предпосылкой его валидности. Эту точку зрения поддерживал Энтвисл (Entwisle, 1972), критикуя использование ТАТ для измерения мотивов но причине невысокой надежности этой методики. Действительно, эти методики обладают низкой внутренней согласованностью — корреляции между двумя половинами теста для НУ и БН не достигают уровня значимости, а для *nAch* превышают его, но незначительно.

Это неудивительно, поскольку сама конструкция этого метода основана на некоторой внутренней неоднородности. Картинки отражают разные сферы деятельности, они информируют испытуемых об успехе или о неудаче изображенных персонажей. Аткинсон, Бонгорт и Прайс (Atkinson, Bongort, Price, 1977) с помощью компьютерного моделирования и Рейман (Reuman, 1982) путем анализа реальных рассказов по ТАТ доказали, что незначительная внутренняя согласованность или ее отсутствие (она измерялась на основании времени, затраченного на высказывания, относящиеся к теме достижения, по каждой картинке) не снижает конструкт-ную валидность тестовых показателей (см. ниже раздел «Динамическая модель действия»). Аткинсон (Atkinson, 1981) настоятельно подчеркивает, что допущения классической теории тестов (Gulliksen, 1950) неприменимы к измерению мотивов хотя бы уже потому, что тенденции, лежащие в основе реакций на тест, не являются независимыми друг от друга, а обнаруживают определенное последействие.

Согласованность как проблема измерения и формулирования конструктов

По сути уже в русле теоретико-личностного подхода Г. Оллпорт (Allport, 1937), для которого не осталось незамеченным влияние ситуационных факторов, отмечал, что различия («непоследовательность») поведения в разных ситуациях нельзя вывести из несогласованности самих измеряемых личностных диспозиций. Одинаковая степень выраженности того или иного латентного свойства личности может в разных ситуациях проявляться по-разному и с разной интенсивностью (см.: Alker, 1972). Высокая ситуационная специфичность реакций не противоречит допущению наличия личностных диспозиций, обладающих высокой степенью обобщенности по отношению к ситуациям (постольку, поскольку оба этих фактора в поведении суммируются, а не взаимодействуют друг с другом). Разные картинки ТАТ могут актуализировать совершенно разные содержательные категории — с неодинаковой частотой, — но это не противоречит наличию согласованности латентных личностных диспозиций.

Одну из подобных проблем пытается прояснить стохастическая модель тестирования Раша, связывающая между собой измерительный и теоретический аспекты проблемы согласованности. Эта модель призвана выяснить, образуют ли тестовые реакции единый континуум степеней интенсивности соответствующего латентного измерения личности и в какой мере. Тестовые реакции выступают в этом смысле как одномерные постольку, поскольку они эквивалентны а) независимо от особенностей задания или ситуации (например, от различия картинок ТАТ) и б) для всех групп испытуемых (независимо от возраста, пола или психологических особенностей), т. е. и в содержательном, и в измерительном аспекте они дают сопоставимые значения показателей латентных личностных диспозиций.

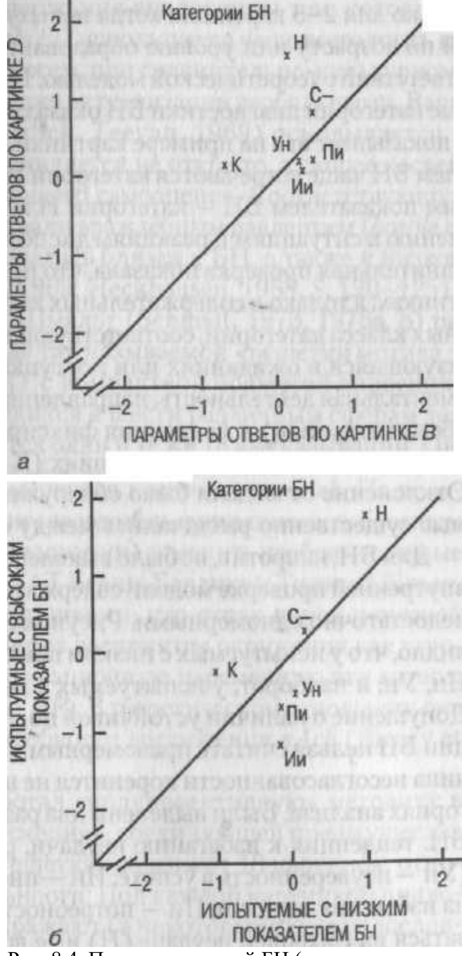


Рис. 8.4. Параметр реакций БН (отдельные категории содержания) *а)* для двух различных картинок и б) для двух различных групп испытуемых по одной картинке. Отклонение параметров реакций от линии регрессии в случае *а* еще не означает, а в случае *б,* по-видимому, означает отсутствие специфической объективности измерения БН {Kuhl, 1978a, p. 40,44)

Куль (Kuhl, 1978a) в соответствии с моделью Раша проанализировал в протоколах ТАТ 1034 испытуемых, различавшихся по возрасту, полу и уровню образования, и значения всех элементарных показателей НУ и БН по всем картинкам с точки зрения теоретико-конструктной согласованности категорий (специфической объективности). Сначала был поставлен вопрос о том, изменяется ли частота содержательных категорий, соответствующих определенному конструкту (НУ или БН), пропорционально от картинки к картинке. Если бы это было так, то при сравнении двух картинок частотные параметры всех категорий улеглись бы на линию регрессии с углом наклона 45°. Как видно из рис. 8.4 на котором представлено распределение категорий БН по двум «связанным с неудачей» картинкам *В* и D, отдельные содержательные категории — Н и К — явно выпадают из графика регрессии; по сравнению с другими содержательными категориями категории Н и К в рассказах по картинке *D* встречаются непропорционально чаще, чем в рассказах по картинке *В.* Подобного рода взаимодействие картинок и параметров реакций, однако, еще не исключает специфической объективности личностных параметров и параметров заданий, если рассматривать в качестве пунктов теста не картинки и реакции по отдельности, а их прочные сочетания — побудительное содержание картинки, соотносящееся с определенной реакцией. Модель с такими параметрами была подвергнута внутренней и внешней проверкам. Для НУ оказалось, что параметры комбинации картинок с реакциями в различных подгруппах испытуемых согласуются между собой. Это верно как при разделении группы на две половины по значению показателя НУ (внутренняя проверка модели), так и при разделении по показателю БН (внешняя проверка модели). Из этого можно сделать вывод, что категории НУ эквивалентны по отношению к отдельным картинкам для разных групп испытуемых, т. е. с точки зрения измеряемого теоретического конструкта они являются согласованными индикаторами данного латентного личностного свойства. Отклонение от модели было обнаружено только для 2-3 картинок, когда испытуемые существенно различались между собой по возрасту или уровню образования.

Для БН, напротив, не было выявлено соответствий с теоретической моделью. При внутренней проверке модели содержательные категории диагностики БН оказались недостаточно одномерными. Рисунок 8.4, б показывает это на примере картинки *D:* видно, что у испытуемых с низким показателем БН чаще встречаются категории Ии, Пи, Ун, и наоборот, у испытуемых с высоким показателем БН — категории Н и К. Допущение о наличии устойчивой по отношению к ситуациям и реакциям диспозиции БН нельзя считать правомерным. Дополнительная проверка показала, что причина несогласованности коренится не в картинках, а только в содержательных категориях анализа. Были выделены два различных класса категорий, соответствующих БН: тенденция к избеганию неудачи, реализующаяся в ожиданиях или поступках (Ун — неуверенность в успехе; Ин — инструментальная деятельность, направленная на избегание неудачи; Пи — потребность избежать неудачи), и тенденция фиксиро-

ваться на грозящей неудаче (Н) и ее возможных аффективных последствиях (К — критика и осуждение). Первая тенденция — избегание неудачи (Ун, Ии, Пи) — при этом сильнее выражена у испытуемых с высокими показателями НУ, чем у испытуемых с низкими показателями. Такая дифференциация мотива неудачи получила подтверждение и в результате проверки факторной валидности обеих мотивацион-ных тенденций с помощью факторного анализа: НУ выступала как единое свойство, а БН распалась на два независимых фактора.

В полном соответствии с результатами проверки Кулем вероятностной модели Раша, Задер и Кайль (Sader, Keil, 1968) доказали существование двух независимых параметров БН: «потребности в избегании неудачи» и «отрицательного эмоционального состояния». Шмальт (Schmalt, 1976a) с помощью своей полупроективной решеточной методики диагностики мотивации достижения также выделил два очень похожих фактора: активное избегание неудачи (БН^ и боязнь неудачи (БНД Тревожность и тенденция избегания, вероятно, с точки зрения психологии мотивации более сложные явления, чем уверенность и тенденция поиска. Как мы уже видели, такая двойственность характерна и для экзаменационной тревожности. Выделенные Либертом и Моррисом (Liebert, Morris, 1967) когнитивный (беспокойство) и эмоциональный (эмоциональность) ее компоненты, по-видимому, согласуются с теми, на которые расщепляется мотив неудачи (см. Baumler, Breiten-bach, 1970; Baumler, Dvorak, 1969; Baumler, WeiB, 1967).

Другие методики

В 60-е и 70-е гг. для измерения мотива достижения было разработано множество методик: проективные тесты, перечни личностных свойств и опросники (Fineman, 1977; Halisch, 1986; Heckhausen et al, 1985). Здесь мы упомянем лишь некоторые проективные тесты и опросники, которые их авторы считают обладающими конструктной ва-лидностыо и которые чаще находили себе применение.

Элизабет Френч (French, 1955,1958) разработала тест на понимание *(French Test of Insight, FTP)* в котором для актуализации определенного содержания использовались не картинки, а краткие фрагменты, начинающие рассказ (например: «Дон всегда пытается сделать что-то новое»). Соответствующие ключевые категории содержания аналогичны тем, которые применяются в методиках *nAch.* На практике *FTI*используется чаще всего тогда, когда исследователь считает целесообразным (скажем, при сравнительно-культурном исследовании) заменить изобразительные орудия актуализации вербальными. Вариант ТАТ Берни, Бардика и Тивэна (Birney, Burdick, Teevan, 1969) основывается на допущении, что страх перед неудачей проявляется не открыто, а скорее косвенно, через восприятие окружения как угрожающего самооценке. Соответствующую мотивационную переменную эти авторы назвали враждебным давлением *(hostilepress — HP).* В теоретическом отношении она оказалась близка к БН, а также к низкой потребности достижения *nAch* (Birney et al., 1969; Heckhausen, 1968, S. 120-125).

Шмальт (Schmalt, 1973, 1976a, b) разработал «полупроективную» методику в виде так называемой «решетки мотива достижения», соединяющей преимущества ТАТ с компактной прямотой опросника. «Решетка» содержит 18 картинок, относящихся к шести различным сферам деятельности. Под каждой картинкой приводятся одни и те же 18 высказываний. Они выражают (в некоторых случаях дословно) суть отдельных содержательных категорий ключа анализа содержания для мотивов успеха и неудачи. Испытуемый должен отметить те высказывания, которые, по его мнению, соответствуют изображенной на картинке ситуации. При этом различаются три мотивационныетенденции: НУ, СН, и $СН_2$. Тенденция СН(представляет собой активное избегание неуспеха и самооценку, приписывающую себе недостаточные способности; тенденция $СН_2$ — страх перед неудачей и ее социальными последствиями (Schmalt, 1982). Конструктная валидизация мотивационных показателей решеточного теста с использованием уровня притязаний в качестве критерия обнаружила согласованность с методикой ТАТ Хекхаузена: ориентированные на успех (НУ) испытуемые предпочитали среднюю степень сложности задач, ориентированные на неуспех ($СН_2$) — крайние степени сложности.

Многообещающее средство измерения мотива, использующее компьютерную обработку и основывающееся на объективируемых различиях поведения, предложил недавно Блэнкеншип (Blankenship, 1987). Используемые им основные поведенческие индикаторы соответствуют трем различным теоретическим подходам: 1) классическим исследованиям уровня притязаний (типичный или атипичный сдвиг намечаемой цели после успеха или неуспеха), 2) модели выбора риска (предпочтение средней степени сложности или, наоборот, крайне высокой и крайне низкой), 3) динамической теории действия (латентное время при выборе между до-стиженческой или недостиженческой деятельностями). Типичный сдвиг уровня притязаний, предпочтение средней степени сложности и более короткое латентное время при выборе деятельности, связанной с достижением, по сравнению с деятельностью, с достижением не связанной, в двух экспериментах выступили как коррелирующие друг с другом показатели результирующего мотива достижения *(resultant achievement motivation),* ретестовую надежность которых удалось установить в последующих экспериментах. Нам остается подождать, чтобы увидеть, насколько широко распространится это новое средство измерения мотива. Разнообразные опросники, предназначенные для измерения мотивации достижения, до настоящего времени внесли по сравнению с методиками ТАТ не очень большой вклад в конструктную валидизацию измерений мотива достижения (см.: Heckhau-sen et at., 1985; Schmalt, 1976a). Как правило, суммарные показатели сопоставимых мотивов-тенденций всех этих респондентных методик коррелируют между собой, однако не обнаруживают никакой взаимосвязи с соответствующими показателями основанных на ТАТ методик. Это ясно показало широкомасштабное исследование Халиша (Halisch, 1986). Тем самым было подтверждено предположение Мак-Клелланда (McClelland, 1958b, 1971, 1972,1980) о том, что оперантные и ре-спондентные методики измеряют разные вещи. Стоит подробнее рассмотреть три опросника, которые разрабатывались с учетом теоретических результатов исследований мотивации достижения.

При построении «Шкалы достижений с предпочтением риска» Мехрабяна (Mehrabian Achievement Risk Preference Scale,

MARPS; Mehrabian, 1968, 1969; немецкую версию см.: Mikula, Uray, Schwinger, 1976) использовались результаты исследований мотивации достижения, в частности выделенные при помощи методик ТАТ поведенческие корреляты различий в мотивах: реалистичность уровня притязаний, устойчивость к социальному давлению в противоположность конформизму, склонность к планированию перспективы будущего, забота о развитии собственных умений,

Подобным образом обстоит дело с опросником Херманса (Hermans, 1970); имеются его варианты для 10-16-летних (Hermans, 1971) и более старших молодых людей (Hermans, 1976), а также немецкая версия (Petermann, Zielinski, 1979). Он коррелирует с опросником Мехрабяна и, как доказали Щульц и Померанц (Schultz, Pomerantz, 1974), сравним с ним по валидности. Чрезвычайно тщательно конструировалась Шкала мотивации достижения *{Achievement Motivation Scale, AMS)* Ги-есме и Нигарда (Gjesme, Nygard, 1970; немецкая версия: Gottert, Kuhl, 1980) для измерения мотивов успеха и неуспеха. В строении этой шкалы аффективная окраска переживаний связывается с различными субъективными вероятностями успеха таким образом, как это вытекает из данных исследований мотивации достижения. В качестве примера можно привести **следующие** утверждения: «Я испытываю удовольствие, решая задачи, которые представляют для меня некоторую трудность» (шкала мотива успеха); «Я начинаю беспокоиться, если сталкиваюсь с проблемой, которую не могу понять сразу» (шкала мотива неудачи). Шкалы обоих мотивов обнаруживают незначительную отрицательную корреляцию. Данные по валидизации этой методики получены Рэндом (Rand, 1978) в форме оценок достижений при решении задач различной степени трудности.

Между показателями этих трех опросников, а также *TAQ* («американской» меры мотива неуспеха) и опросника, измеряющего «Самооценку одаренности» *(SKB;* Meyer, 1972), с одной стороны, и показателями обоих мотивов, измеренными по методике ТАТ Хекхаузена (Heckhausen, 1963b), — с другой, не существует, как мы уже отмечали выше, никакой взаимосвязи (Halisch, 1986); точно так же при измерении мотива агрессии не было обнаружено корреляции между опросниками и основанными на ТАТ методиками (Zumkley, 1985). Однако, когда все частные показатели всех методик были подвергнуты факторному анализу, обнаружились довольно примечательные комбинации (Halisch, Heckhausen, 1988). Оказалось, что согласующиеся между собой компоненты НУ респондентных методик включают в себя уверенность в успехе и эмоции успеха, выражающиеся в соответствующих содержательных категориях ТАТ *(E, G+, L)* (но не включают категории «потребности», «инструментальной активности» и «темы»). Что касается компонентов боязни неудачи, то категории ТАТ «потребность избежать неудачи» и «ожидание неудачи» образуют связку активного избегания неуспеха, согласующуюся с «полезной» экзаменационной тревожностью из опросника Херманса. Остальным факторам страха неуспеха в ТАТ присуща более пассивная природа, и они стоят несколько в стороне.

В остальном анализ подтверждает предположение Николса (Nicholls, 1984a, b) о том, что все опросники, и особенно *TAQ,* сцлью перегружены восприятием испытуемыми своих способностей: относящиеся к НУ пункты включают приписывание себе высокой одаренности, а относящиеся к БН — низкой. К переменным методик, основанных на ТАТ, это не относится. Индивидуальные различия в самооценке способностей не оказывают на них влияния.

Наконец, существует еще один более новый опросник, разработанный Спенсом и Хелмрайхом (Spence, Helmreich, 1978) для исследования тендерных различий (маскулинность—фемининность) деятельности достижения. Здесь выявляются четыре фактора: «ориентация на работу», «мастерство», «соревновательность» и «личная незаинтересованность». У представителей обоих полов показатели достижения по этим четырем факторам коррелируют с маскулинностью.

Поведенческие корреляты различий в мотивах

Существует множество подтверждений конструктной валидности методик ТАТ. Они приведены во многих работах (Atkinson, 1964; Atkinson, Feather, 1966; Heckhausen, 1967; Heckhausen et al., 1985); ниже будут рассмотрены лишь некоторые из них. Большая часть данных о валидности, особенно в ранних исследованиях, сводилась к простому изучению связей мотивационных переменных с поведенческими данными в сфере достижения, без планомерного варьирования ситуационных условий побуждения. Влияние мотивации на поведение выводилось непосредственно из индивидуальных различий мотивационных диспозиций. Примером является влияние мотива на интенсивность усилий по решению задач, проявляющуюся в объеме выполненных заданий. Рассмотрим наиболее раннее из подобных исследований, выполненное Лоуэллом (Lowell, 1952). Он предлагал испытуемым задания на решение анаграмм и простые арифметические задачи на сложение. При выполнении хорошо отработанных действий сложения сильномотивированные испытуемые с самого начала решали больше задач, чем слабомотивированные. При работе с анаграммами, когда в процессе работы был возможен прогресс за счет научения, у группы с высокими показателями *nAch* наблюдалось качественное улучшение работы с ростом количества заданий. Эти испытуемые явно лучше воспользовались возможностью научения. Их более высокие результаты нельзя объяснить их более развитыми вербальными способностями. На рис. 8.5 приведены кривые результатов для обеих групп и для двух типов задач.

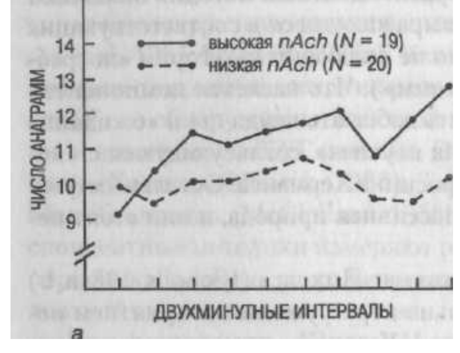


Рис. 8.5. Средние суммарные результаты выполнения заданий сильно- и слабомотивированны ни (nAch) испытуемыми для а) анаграмм и б) задач на сложение {Lowell, 1952, р. 36,38)

Имели место и другие достаточно ранние исследования, в которых в качестве независимой переменной варьировались не только мотивы, но и ситуативные условия их актуализации. Ярким примером такого рода взаимодействия трех независимых переменных является ранняя работа Элизабет Френч (French, 1958b), Она варьировала 1) относительную выраженность двух различных мотивов, 2) ориентацию в работе и 3) мотивационно-специфические побуждения. В группах из 4 человек каждый получал по 5 предложений; из них группа должна была составить рассказ, содержащий 20 предложений. В качестве зависимой переменной выступал групповой результат. Каждая из групп была однородной по степени выраженности основных мотивов: либо высокий мотив достижения сочетался со слаборазвитым мотивом аффилиации (оба измерялись при помощи методик ТАТ), либо, наоборот, сильно развитый мотив аффилиации — с низким мотивом достижения. Были заданы два альтернативных условия выполнения задания: одним группам
говорилось о необходимости добиться полного согласия в группе при принятии окончательного решения, а другим группам такого условия не ставилось (групповая ориентация в отличие от индивидуальной). Наконец, во время перерыва экспериментатор давал положительную обратную связь, причем в одних группах он отмечал хорошие способности испытуемых, в других — хорошее сотрудничество.

Таблица 8.3 **Результаты работы групп из 4 человек с преобладающим мотивом аффилиации либо мотивом достижения в условиях разной ориентации (групповой либо индивидуальной) и разной обратной связи со стороны экспериментатора (French, 1958b, р. 404)**

Положительная обратная связь, с акцентом на	преобладающий мотив достижения		преобладающий мотив аффилиацин		В среднем
	ориентация		ориентация		
	групповая	индивидуальная	групповая	индивидуальная	
Способности	40,50	39,38	29,12	25,12	33,53
Сотрудн ич ество	29,25	30,87	38,38	31,50	32,50
В среднем	34.88	35,12	33,75	28,31	

В табл. 8.3 приведены полученные результаты для всех 8 сочетаний различных условий (2 х 2 х 2). Как и ожидалось, группы с преобладающим мотивом достижения при обратной связи относительно способностей добились больших успехов, чем при обратной связи относительно сотрудничества, а в группах с преобладающим мотивом аффилиации картина оказалась обратной. Инструкция с групповой или индивидуальной ориентацией никак не повлияла на работу групп с преобладающим мотивом достижения, а в группах с преобладающим мотивом аффилиации групповая ориентация приводила к заметному улучшению результатов. Наиболее благоприятным сочетанием условий для групп с преобладающим мотивом аффилиации является "групповая ориентация и обратная связь с информацией о хорошем сотрудничестве; наиболее неблагоприятным — индивидуальная ориентация и обратная связь с информацией о способностях. Ни один из трех основных факторов — сочетание мотивов, ориентация в работе, мотивационно-специфиче-ская обратная связь, — взятый по отдельности, не оказал значимого влияния на результаты (см. средние значения по столбцам и строкам в табл. 8.3). Наиболее же высокий уровень значимости различий был получен для взаимодействия между структурой мотивов и мотивационно-специфической обратной связью ($p < 0{,}001$); значимо также ($p < 0{,}05$) взаимодействие структуры мотивов и ориентации в работе.

Эти результаты достаточно отчетливо указывают на два обстоятельства: 1) различия в мотивах проявляются в поведении только при соответствующем побуждении, мотивации; 2) конкретные условия побуждения по-разному воздействуют на разные мотивы. Примечательно, что групповая ориентация при выполнении задания в противоположность индивидуальной имеет значение только при преобладающем мотиве аффилиации, но не при преобладающем мотиве достижения.

Социокультурные индексы мотива и историко-экономические изменения

Различия мотивов определялись не только по поведенческим коррелятам, но также исследовались у разных групп населения, выделявшихся по демографическим признакам. В этом случае коррелятами мотивов были не психологические, а социологические, исторические и экономические категории, которые выступали в роли индикаторов связанных с достижениями ценностных предубеждений и форм поведения людей. Инициатором этого направления исследований был Мак-Клелланд

(McClelland, 1961) под влиянием выдвинутого Максом Вебером (Weber, 1904,1905) тезиса о связи между «протестантской этикой» и «духом капитализма». Согласно "этому тезису, промышленная революция выросла из религиозного учения о мирском призвании и трудовой этике христианина в постреформаторских конфессиях (в первую очередь из кальвинистского догмата об абсолютном предопределении).

Мак-Клелланд усматривал здесь следующую психологическую взаимосвязь: в ценностной атмосфере протестантской этики воспитание детей направлено прежде всего на формирование у них самостоятельности и личной ответственности, что благоприятствует развитию мотива достижения. Он, в свою очередь, побуждает к интенсивной предпринимательской деятельности, которая через реинвестирование прибылей и использование технических инноваций способствует ускоренному развитию экономики. Произведенное в 1950-е гг. сопоставление экономической мощи протестантских и католических стран выявило преимущество первых. В качестве индекса экономической мощи Мак-Клелланд взял потребление электроэнергии на душу населения; при этом учитывались и различия в природных ресурсах.

Но как подтвердить предположение о том, что межнациональные различия в мотивации выступают как решающая промежуточная переменная экономического роста? Для этого необходимо, помимо экономического индекса, вывести национальный индекс мотива. Его Мак-Клелланд получил, применив ключевые категории *nAch* при анализе рассказов, содержавшихся в книгах для чтения школьников третьих классов. Он предположил, что национальный дух в странах с всеобщим обязательным начальным образованием наиболее четко выражается в книгах для чтения младших школьников.

При первом сравнении национальные индексы *nAch* по состоянию на 1925 г. были сопоставлены с различием между ожидаемым и реальным увеличением потребления электроэнергии в разных странах к 1950 г. (При подсчете ожидаемых значений учитывались различия исходного уровня развития, обусловленные имевшимися в разных странах различными запасами природных ресурсов и достигнутым на тот период уровнем индустриализации.) Корреляция между индексом мотива в 1925 г. и отклонением потребления электроэнергии от ожидаемых значений в 1950 г. равнялась +0,53. Если же брался индекс мотива за 1950 г., то корреляция полностью исчезала (+0,03). Похоже, что действительно высокий национальный мотив достижения проявляется в ускорении экономического развития, а низкий —в его замедлении. Фрей (Frey, 1984) подтвердил этот результат с помощью перекрестно-отсроченного панельного *(crossed-lagpanel)* анализа; однако он обнаружил, что роль этого эффекта была несколько преувеличена. В табл. 8.4 приводится это соотношение для 49 стран за более короткий промежуток времени с 1950 по 1958 г.

Здесь корреляция между *nAch* (1950) и отклонением темпа прироста (1952-1958) от ожидавшегося составляет еще 0,43 (см.: McClelland, 1984; Orpen, 1983). Для более позднего периода времени имеется еще два результата: для периода 1950-1967 гг. корреляция составляет 0,39 (McClelland, 1976), а для периода 1952-1976 гг. она равняется всего лишь 0,11 (Beit-Hallahmi, 1980). Таким образом, тезис Мак-Клел-ланда, судя по всему, теряет свою справедливость применительно к более современной экономической ситуации, по крайней мере если его основывать на индексе потребления электроэнергии (значимость которого вполне могла измениться).

Контент-анализ письменных документов позволяет вычислить индексы мотивов и для прошедших исторических эпох. Зеркалом, отражающим дух времени в аспекте мотивации достижения, служат выборки датированных литературных текстов, например эпиграмм, лирической поэзии, эпитафий из Древней Греции, созданных между 900 и 100 гг. до н. э.; или испанских романов, стихов, легенд, появившихся с 1200 по 1730 г.; или английских драм, путевых дневников, баллад, написанных между 1400 и 1830 гг. В качестве экономических индексов выступали древние географические карты, на которых отмечались области экспорта греческого масла в античную эпоху; годовой тоннаж испанских судов, отправлявшихся в Новый Свет; годовой объем ввоза угля в Большой Лондон. Подъем и спад индексов *nAch* постоянно предшествовал периодам экономического расцвета или упадка. На рис. 8.6 приведены результаты несколько менее амбициозного исследования развития США с 1810 по 1950 г. В ходе исследования подсчитывались показатели *nAch* за двадцатилетние периоды на материале контент-анализа книг для чтения и затем сравнивались с количеством заявленных за это время патентов на изобретения в расчете на 1 млн жителей. Была обнаружена одинаково направленная динамика графиков изменения индекса мотива за 20-40 лет и подъемов—спадов количества зарегистрированных патентов.

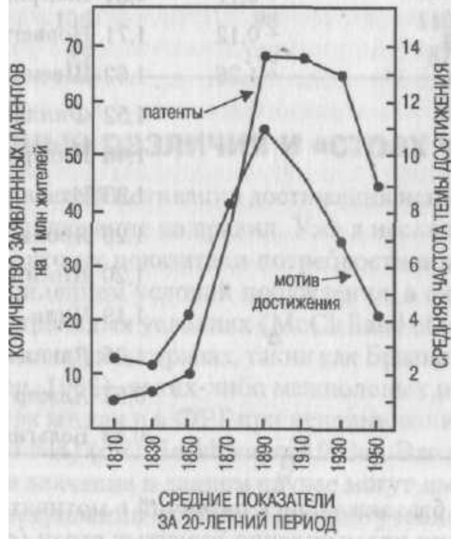


Рис. 8.6. Изменение национального индекса мотива достижения и количества заявленных патентов (deCharms, Moeller, 1962, p. 139)

Таблица 8.4

Прирост потребления электроэнергии (1952-1958 гг.) и национальный индекс мотива достижения (nAch) в 1950 г. (McClelland, 1961, p. 100)

Отклонения от ожидавшихся темпов прироста в стандартных единицах

Национальный индекс мотива в 1950 г.	Выше, чем ожидалось	Национальный индекс мотива в 1950 г.	Ниже, чем ожидалось
Высокая 3,62 Турция	+ 1,38		
nAch 2,71 Индия	+ 1,12		
2,39 Австралия	+ 0,42		
2,33 Израиль	+ 1,18		
2,33 Испания	+ 0,01	•	
2,29 Пакистан	+ 2,75		
2,29 Греция	+ 1,18	3,38 Аргентина	-0,56
2,29 Канада	.:+ 0,06	2,71 Ливан	-0,67
2,24 Болгария	+ 1,37	2,38 Франция	-0,24
2,24 США	+ 0,47	2,33 ЮАР	-0,06
2,14 ФРГ	+ 0,53	2,29 Ирландия	-0,41
2,10 СССР	+ 1,62	2,14 Тунис	-1,87
2,10 Португалия	+0,76	2,10 Сирия	-0,25
Низкая 1,95 Ирак	+ 0,29	2,05 Новая Зеландия	-0,29
nAch 1,86 Австрия	+ 0,38	1,86 Уругвай	-0,75
1,67 Англия	+ 0,17	1,81 Венгрия	-0,62
1,57 Мексика	+ 0,12	1,71 Норвегия	-0,77
0,86 Польша	+ 1,26	1,62 Швеция	-0,64
		1,52 Финляндия	-0,08
		1,48 Нидерланды	-0,15
		1,33 Италия	-0,57
		1,29 Япония	-0,04
		1,20 Швейцария	-1,92
		1,19 Чили	-1,81
		1,05 Дания	-0,89
		0,57 Алжир	-0,83
		0,43 Бельгия	-1,65

Естественным был бы также поиск различий в мотивах у определенных социальных групп населения промышленно развитых стран (см.: Heckhausen, 1972). Репрезентативные результаты таких исследований имеются для США (Veroff,
Atkinson, Feld, Gurin, 1960; Veroff, Depner, Kukla, Douvan, 1980; см. также главу 12 И Reuman, Alwin, Veroff, 1984) и Швейцарии (Vontobel, 1970). Не удалось обнаружить различий между протестантами и католиками, однако различия есть между представителями разных социальных слоев. В табл. 8.5 приведены данные по выборке немецкоязычных швейцарских новобранцев. Показатели НУ и БН по ТАТ лучше всего подходят для сопоставления по причине их стандартизованности (значение 100 выступает как среднее для популяции). Чем ниже социальный слой, тем меньше стремление к успеху, но не мотив избегания неудачи. Соответствующие различия имеются и для ЧН и СМ. Особенно отчетливо социальные различия в мотиве достижения выступают у городских жителей. Между представителями обоих вероисповеданий, напротив, никакой существенной разницы не наблюдается.

Таблица 8.5

Выраженность мотива достижения у различных групп населения для выборки из 539 швейцарских солдат-новобранцев (Vontobel, 1970, S. 190)

Социальное происхождение	Мотивационные переменные (стандартизованные)			
	НУ	БН	ЧН	СМ
Все регионы:				
протестанты	100	97	103	98
католики	101	107	94	104
высший слой	114	107	108	111
средний слой	108	102	106	105
низший слой	84	108	76	96
Городские жители:				
высший слой	132	110	122	121
средний слой	108	98	110	103

низший слой	95	108	87	101

Гендерные различия и «страх успеха»

С самого начала исследований мотивации достижения испытуемые женского пола рассматривались как исключение из правил. Уже в исследованиях по актуализации мотива оказалось, что их показатели потребности в достижениях *(nAcK)* не возрастают вместе с усилением условий побуждения, а оказываются достаточно высокими уже при нейтральных условиях (McClelland et al., 1949; Veroff, Wilcox, Atkinson, 1953). Однако в других странах, таких как Бразилия (Angelini, 1959) или Япония (Hayashi, Habu, 1962), каких-либо межполовых различий в этом случае обнаружено не было, так же как и в ФРГ при использовании другой методики измерения мотива (НУ и БН) (см.: Heckhausen, 1963а). Это заставляет нас предположить, что решающее значение в данном случае могут иметь межнациональные различия в отборе и поступлении женщин в высшие учебные заведения. В Бразилии, Японии и ФРГ получение высшего образования не столь доступно женщинам, как в США, так что студентками в этих странах становятся представительницы статуса. Их удовлетворенность работой основывается на возможности соотносить свою работу с критериями качества, особенно когда они находились в позиции начальника. Если рассматривать профессию преподавателя как сферу, в которой женщины в то время скорее всего могли проявить свое стремление к достижению, то мы получаем картину, которой не чуждо все то, что справедливо и для мужчин.

Ситуация была такова, что исследования мотивации достижения в англоязычных странах впредь должны были бы ограничиться исключительно испытуемыми-мужчинами, если бы не диссертация и последующие работы Матины Хорнер (Horner, 1968,1969,1970,1972,1974a), которые получили быструю и широкую известность, произведя буквально фурор, и инициировали множество исследований по их проверке. Хорнер считала, что ей удалось открыть секрет разноречивости существующих данных — это особый, характерный для женщин мотив «боязнь успеха». Демонстрация высоких возможностей для достижения успеха вредит их привлекательности в глазах других людей, особенно мужчин. Начало истории, звучавшей следующим образом: «После экзамена в первом семестре Анна оказалась на первом месте среди студентов-медиков своего курса», 65% испытуемых-женщин (особенно много среди них было хорошо успевающих студенток) продолжили, концентрируясь на аспектах, связанных с избеганием успеха; что касается испытуемых-мужчин, то в версии рассказа, где главным героем выступал Джон, такое продолжение выбрали лишь 9%. В качестве ключевых категорий контент-анализа для выявления «боязни успеха» в рассказываемых историях выделялись следующие моменты: негативные последствия успеха, снижающие симпатии других людей по отношению к персонажу и препятствующие аффилиации; ожидание негативных последствий успеха; связанные с успехом отрицательные эмоции; инструментальная активность, направленная на избегание настоящего или будущего успеха (например, стремление стать не врачом, а медсестрой); непосредственно выраженный конфликт по поводу успеха, переосмысление наличной ситуации (отрицание успеха), странные и нереалистичные реакции.

С последующим заданием достиженческого типа студентки с сильно выраженным страхом успеха справлялись хуже своих подруг в том случае, когда в соревновании участвовали не только девушки, но и мужчины. Впрочем, при повторении такого рода исследований другими авторами эти результаты не подтвердились. К тому же «страх успеха» все чаще обнаруживается и у мужчин, и при этом неясно, имеем ли мы здесь дело с каким-то историческим сдвигом ценностей (Alper, 1974; Peplau, 1976; Ztickerman, Wheeler, 1975). Конструкт «страх успеха» является, как пишет Треземер (Tresemer, 1974), «популярным, но недоказанным» (ср. также: Hoffman, 1977; Karabenick, 1977; Nash, 1979; а также подробное изложение в работе: Heckhausenetal., 1985).

Исследования в русле модели выбора риска

Начиная с шестидесятых годов сформулированная Аткинсоном (Atkinson, 1957) модель выбора риска вдохновляла исследования мотивации достижения и определяла их направление вплоть до конца семидесятых. Поэтому ее называли не только моделью выбора риска, но и базовой теорией мотивации достижения. В главе 5 мы уже изложили суть этой модели. Теперь же мы рассмотрим основные результаты,

к которым привели исследования, опиравшиеся на нее. В основе их лежит различение двух аспектов мотивации — направленности и интенсивности. Аспект направленности (преобладание мотива успеха или мотива неуспеха) определяет предпочитаемый уровень сложности заданий, латентное время перед началом выполнения задания, длительность его выполнения и частоту выбора заданий (Revelle, 1986). Аспект интенсивности результирующей мотивации влияет на эффективность, поскольку лишь при адекватной заданию интенсивности мотивации эффективность выполнения задания является оптимальной. Но и без теоретического обоснования исследователи всегда признают, что аспект интенсивности определяет еще и количество и качество достигнутых результатов.

Прежде всего следует вспомнить, что рассматриваемая модель основывается на трех базовых допущениях. Первое из них гласит, что с ростом субъективной степени сложности задания позитивная побудительность успеха возрастает, а негативная побудительность неуспеха снижается. Следующее допущение связывает мультипликативной зависимостью побудительность и сложность (вероятность успеха). Из этого допущения о соотношении ценности и ожидания вытекают симметричные очертания результирующей мотивационной тенденции как функции от сложности задания: задания средней сложности ведут к максимальной мотивационной тенденции к достижению успеха или избеганию неуспеха, тогда как крайне низкая или крайне высокая сложность задания приводит к минимальным мотивационным тенденциям.

Тезис о том, что средняя степень сложности ведет к максимальной или минимальной мотивации, привлек к себе наибольшее внимание и породил огромное множество исследований. При этом исследователи опирались прежде всего на экспериментальную парадигму определения уровня притязаний и распространили утверждения этой модели, касающиеся выбора заданий, еще и на работу с ним, т. е. на такие переменные, как продолжительность работы и достигнутые результаты. (Проблематика переноса на достигнутые результаты рассматривается в главе

6. См. также: Krau, 1982.)

Прежде чем обратиться к этим исследованиям, рассмотрим более подробно третье допущение модели, которому часто не уделялось должного внимания. Это допущение относится к валентности, т. е. к произведению мотива и побудительности. Оно говорит о том, что произведение ожидания и ценности умножается еще и на силу мотива, так что в отношении направленности и силы мотивации можно говорить о зависящей от мотива функции валентности. Чем сильнее какой-то из двух мотивов достижения, тем сильнее зависимость валентности от успеха или неуспеха у испытуемых, мотивируемых успехом, отличается от аналогичной зависимости у испытуемых, мотивируемых неуспехом, т. е. тем более сильным является предпочтение заданий средней сложности или их избегание. В следующем разделе мы обратимся прежде всего к вопросу о том, к каким результатам привела проверка этой функциональной зависимости валентности от мотива.

Функциональная зависимость валентности от мотива

Зависимость валентности успеха и неуспеха от мотива — результат взаимодействия степени выраженности мотива и сложности задания — является отличительной чертой модели выбора риска, поскольку индивидуальные различия в выраженности мотива впервые стали учитываться здесь как еще один детерминант мотивации наряду с ожиданием и ценностью. Поэтому естественно было бы как следует проверить это допущение модели, прежде чем полагаться на ее предсказания.

Однако в действительности было предпринято немного попыток проверить это допущение. За исключением самых последних из них (Halisch, Heckhausen, 1988), они были не слишком успешными. Первое исследование такого рода было осуществлено Литвином (Litwin, 1966). Он определял валентность попадания в игре с набрасыванием колец по той денежной награде, которую испытуемые считали адекватным призом за успех для того или иного расстояния. После десяти тренировочных бросков испытуемые должны были указать, какую денежную награду (от О до 1 доллара) следует назначить за попадание с каждого расстояния. Из рис. 8.7 видно, что валентность достижения успеха (размер вознаграждения) возрастает по мере увеличения трудности задачи (оценивавшейся параллельной группой испытуемых), причем у сильно мотивированных испытуемых функция возрастала заметно быстрее, чем у слабо мотивированных. Неодинаковая крутизна графика функции валентности подтверждает ее зависимость от различий в мотиве. Средняя (сплошная) линия соответствует функции привлекательности (1-W), которая получается при вычислении лишь одних средних оценок вероятности успеха (см. ниже). Эта функция привлекательности имеет значительно меньшую крутизну по сравнению с непосредственными оценками привлекательности, дававшимися испытуемыми, мотивированными на успех.

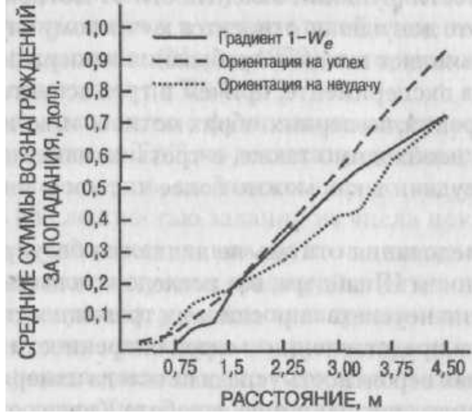


Рис. 8.7. Средние суммы вознаграждений, назначаемые разными группами испытуемых за попадание при бросании кольца, в сравнении с функцией привлекательности, подсчитанной только на основе субъективных оценок вероятности успеха (Litwin, 1966, p. 112)

Казалось, что полученные результаты идеально подтверждают допущение о функциональной зависимости валентности от мотива. Однако существует и альтернативное их объяснение. Николе (Nicholls, 1984a, b) обратил внимание на то, что данные Опросника экзаменационной тревожности *(TAQ)* связаны с представлением о своих способностях. Поскольку Литвин, насколько известно, измерял страх неуспеха с помощью *TAQ,* то его ориентированные на неуспех испытуемые оценивали свои способности явно ниже, чем испытуемые, ориентированные на успех. Поэтому они должны были считать большинство других испытуемых более способными, чем они сами, и соответственно более успешными при бросках на дальнее расстояние. Поэтому они не назначали максимального вознаграждения за броски с расстояния, с которого они сами попадали в цель. Если это объяснение правильно, то различные градиенты на рис. 8.7 возникли не в силу различий в оценивании успеха, а в результате того, что мотивируемые избеганием неуспеха испытуемые считали себя менее способными.

Если Литвин исследовал влияние мотива лишь на валентность успеха, но не на валентность неуспеха, то Купер (Cooper, 1983) изучал обе функции валентности. Валентность была операционализирована как предвосхищаемая удовлетворенность или неудовлетворенность результатом детельности. Зависимость крутизны градиента от мотива была обнаружена лишь для валентности успеха, но не для валентности неуспеха.

В двух из трех последующих исследований ни Карабеник (Karabenick, 1972), ни Физер (Feather, 1967) не обнаружили зависимости результирующей Мотивационной тенденции и субъективной вероятности успеха от функций валентности для успеха и неуспеха, а Шнайдер (Schneider, 1973) обнаружил ее лишь в одном из многих экспериментов. Индикаторами валентности в исследованиях Карабеника и Шнайдера служили оценки удовлетворенности после успеха и неудовлетворенности после неуспеха.

Было бы, однако, преждевременным исходя из этих данных рассматривать допущение о зависимости функции валентности от мотива как неверное. Стоит вспомнить о том, что это допущение относится к «чистому случаю» и, следовательно, его проверка предъявляет высокие требования к операционализации понятий и контролю условий в эксперименте, причем в трех аспектах: помимо возможно более валидного измерения, во-первых, обоих мотивов и, во-вторых, субъективных вероятностей успеха, необходимо также, в-третьих, измерить реальную побудительность успеха и неудачи в как можно более чистом и ни с чем не смешанном виде.

Проведенные исследования отнюдь не являются безупречными во всех трех аспектах. За исключением Шнайдера, все исследователи пользовались для измерения мотива избегания неуспеха опросниками тревожности, и в результате этого смешивали различия в представлении о своей одаренности с мотивом избегания неуспеха. Субъективная вероятность успеха не всегда измерялась после реального ознакомления с заданием; так, например, в работе Купера она оценивалась после простого рассказа о задании. Физер представлял задания своим испытуемым как не зависящие от интеллекта (!) и считал мерой валентности не предвосхищаемую удовлетворенность или неудовлетворенность, а, как и Купер, гипотетическое подкрепление чужого действия.

Учитывая все эти промахи, Халиш и Хекхаузен (Halisch u. Heckhausen, 1988) попытались избежать методических ошибок во всех трех аспектах: во-первых, они стремились как можно более валидно измерить оба мотива достижения, во-вторых, получить возможно более непосредственные и чистые значения валентностей успеха и неуспеха. Наконец, в-третьих, в эксперименте они варьировали опыт работы с заданиями, чтобы иметь возможность доказать зависимость оценок валентности от обоснованных ожиданий успеха. Задание заключалось в том, чтобы, нажав
на кнопку видеокамеры, заснять световую точку, движущуюся вправо за горизонтальной §алкой в тот момент, когда ее видно в отверстии на балке. Сложность задания можно было варьировать, изменяя скорость движения световой точки. Сообщения o^yдостигнутых результатах были предопределены заранее и одинаковы для всех испытуемых.

Значений валентности были представлены степенью предвосхищаемой удовлетворенности и неудовлетворенности своими достижениями. Градиенты валентности для успеха и неуспеха определялись с помощью психофизической методики шкалирования. При этом испытуемый сначала указывал свои стандарты успеха и неуспеха, т. е. верхние и нижние границы достижений, при которых он начинал испытывать ощущение успеха или неуспеха. К обоим граничным значениям приплюсовывалось по десять процентов интервала между верхней и нижней границей. По отношению к этим опорным зонам с каждой стороны испытуемый должен был указать ту точку на шкале трудности, в которой он испытывал в два раза большую удовлетворенность при успехе или в два раза большую неудовлетворенность при неуспехе. Чем ближе расположена эта точка к опорной зоне, тем круче градиент валентности.

Для определения обоих мотивов достижения наряду с «оперантными» методиками на основе ТАТ (Heckhausen, 1963b) использовался ряд «респондентных» опросных методик *(MARPS, AMS, TAQ* и др.). Корреляция между данными ТАТ и данными опросников практически отсутствовала. Показатели, полученные в результате применения опросников, в значительной степени пересекались с представлением о своей одаренности (Meyer, 1972), которые совершенно не коррелировали с показателями мотивов по ТАТ.

Что же касается результатов, то с функциями валентности при успехе и неуспехе соотносятся лишь данные ТАТ, но не показатели каких-либо ресгюндентных методик, в том числе опросников, касающихся представлений о своих способностях. Интересно, что со сложностью заданиялз числа показателей мотива ТАТ взаимодействует совокупная мотивация, но не надежда на успех в чистом виде: у высокомотивированных испытуемых градиент валентности для успеха оказался более крутым, чем для неуспеха, у низкомотивированных — наоборот. Более детальное рассмотрение отделенных друг от друга с помощью факторного анализа компонентов мотива успеха показало, что содержательным категориям позитивного эмоционального состояния, похвалы и ожидания успеха сопутствует более крутой градиент валентности для успеха, чем для неуспеха, а этого как раз и следовало ожидать, исходя из модели выбора риска (см. рис. 8.8, *а).*

В отличие от вышеописанных данных для мотива неуспеха получены результаты, которые противоречат модели выбора риска. Испытуемые с сильным страхом неуспеха обладали более крутым градиентом валентности для успеха, чем для неуспеха, а испытуемые с низким мотива неуспеха — наоборот. Когда общий показатель мотива неуспеха был с помощью факторного анализа расщеплен на отдельные компоненты, то оказалось, что двум из трех компонентов сопутствует крутой градиент валентности успеха (см. рис. 8.8, *6).* Возможно, оба этих показателя (категории Ии, С-, К, Н, Тн; см. выше) следует рассматривать скорее как активное противостояние возможному неуспеху, чем как пассивное избегание.

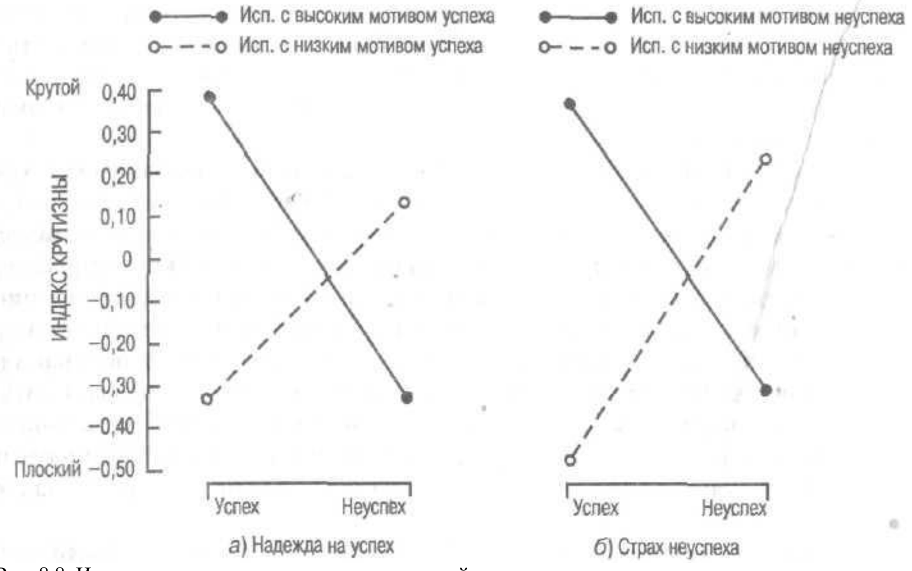


Рис. 8.8. Индексы крутизны градиента оцениваемой испытуемыми валентности успеха и неуспеха
а) для испытуемых с высоким и низким мотивом успеха {по показателям ТАТ, включающим позитивное

эмоциональное состояние, похвалу и ожидание успеха) и б) для испытуемых с высоким и низким мотивом неуспеха (по совокупному показателю мотива неуспеха TAT) (по: Halisch, Heckhausen, 1988, рис. 4)

Во всяком случае, можно сделать вывод, что основанная на TAT методика Хекхаузена измеряет мотив неуспеха не как чистый мотив избегания, тормозящий активность и складывающийся лишь из страха, подавления активности и уклонения от нее, как это постулировалось в модели выбора риска Аткинсона. Наряду с такими чисто защитными устремлениями мотивация избегания неуспеха включает в себя еще и наступательные установки, как первоначально предполагал и сам Ат-кинсон. Еще в 1957 г., формулируя модель выбора риска, он исходил из того, что боящийся неуспеха человек, менее всего склонный выбирать задания средней сложности, в том случае, если ему все же не удастся их избежать, будет наиболее упорно работать именно над ними. Позднее он отказался от этого тезиса и рассматривал мотив неуспеха как чисто тормозящий (Atkinson, Feather, 1966, p. 19; Atkinson, 1983, p. 100,1987; см.; Heckhausen, 1984b).

В настоящее время проблема состоит в том, что никому так и не удалось создать методику, позволяющую измерять мотив избегания неуспеха как чисто тормозящий мотив. *TAQ* и другие опросные методики также не позволяют обнаружить какой-либо функциональной зависимости валентности от мотива неуспеха. Вместо того чтобы продолжать задавать вопрос о функциональной зависимости валентности от мотива неуспеха, мы можем теперь, наоборот, использовать нашу технику шкалирования для определения валентности неуспеха, чтобы проверить методику измерения мотива неуспеха с той точки зрения, содержит ли она лишь компоненты тормозящего мотива. При этом постулируемая моделью выбора риска функция будет служить критерием валидизации для проверки и развития измерительных методик. Такие исследования еще предстоит провести.

Ориентированные на успех и неуспех испытуемые, выявленные при помощи респондентных методик, не обнаруживают в своих оценках удовлетворенности и неудовлетворенности каких бы то ни было значимых различий крутизны градиента валентности. Градиент же оценок валентности другого типа, также полученных в результате исследований Халиша и Хекхаузена (Halisch, Heckhausen, 1988), лучше всего соотносится со значениями показателей «мотива» респондентных методик. Этот тип оценивания валентности заключался в составлении своего рода нормативного плана вознаграждения вместо оценки удовлетворенности или неудовлетворенности своим результатом. Испытуемые должны были указать, сколько очков они добавят человеку в случае успеха или снимут в случае неуспеха. При таком нормативном оценивании валентности градиенты вопреки допущению модели выбора риска в обеих группах оказались одинаково крутыми, существенно различалась лишь их абсолютная величина.

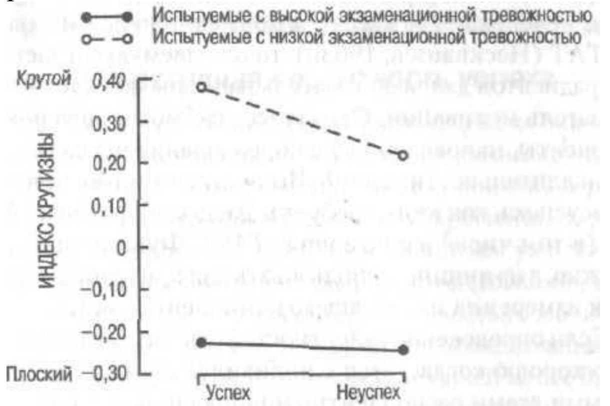


Рис. 8.9. Индексы крутизны градиентов нормативных валентностей для испытуемых с высокой и низкой экзаменационной тревожностью, измеряемой с помощью МО (по: Halisch, Heckbausen, 1988, рис. 5)

На рис. 8.9 представлены данные, касающиеся *TAQ*, типичные для всех респондентных методик. Испытуемые с низкой тревожностью обладают крутым градиентом как при росте достижений, так и при их снижении. В противоположность этому, высокотревожным испытуемым присущ плоский градиент, т. е. они слабее, чем низкотревожные испытуемые, поощряют прирост и порицают снижение результатов. Таким образом, обе группы демонстрируют одинаковую, а не разную крутизну градиентов для успеха и неудачи. Это противоречит модели выбора риска и, соответственно, предсказываемому ею влиянию мотива. Здесь напрашивается следующее объяснение: лица с высокой оценкой своих способностей явно более склонны основывать нормативные оценки на своих результатах, чем испытуемые с низкой оценкой своих способностей. В целом представленные результаты позволяют сделать четыре вывода.

Первое. В целом наши результаты подтверждают допущение модели выбора риска о функциональной зависимости валентности от мотива для успеха и неуспеха. Чем сильнее мотивация приближения, тем в большей степени увеличивается значимость успехов и неудач при росте степени сложности; и наоборот, чем больше преобладает мотив избегания неудачи, тем сильнее возрастает значимость неудач при увеличении легкости задания. Хотя еще предстоит подтвердить этот тезис для мотива неудачи, это связано, скорее, с проблемой измерения мотива, а именно с проблемой измерения тормозящего компонента мотива в чистом виде.

Второе. При определении валентностей в будущем исследователи должны обращать внимание на различие между констатацией удовлетворенности своими собственными достижениями и нормативным оцениванием для всех людей в духе составления плана вознаграждения. До сих пор при проверке допущения о зависимости функции валентности от мотива применялись оба этих способа. Однако лишь удовлетворенность своими

собственными достижениями — но не нормативное оценивание в виде универсального плана вознаграждения — соответствует обусловленному мотивом оцениванию себя согласно модели выбора риска.

Третье. Лишь методики, основанные на ТАТ, но не респондентные методики измерения обнаруживают обусловленные мотивом различия функций валентности для успеха и неуспеха. Что касается применявшейся методики Хекхаузена, основанной на ТАТ (Heckhausen, 1963b), то ожидаемую согласно модели выбора риска разницу градиентов дал не показатель надежды на успех в чистом виде, а совокупный показатель мотивации. Оказалось, что мотив неуспеха явно содержит активные компоненты, направленные на преодоление неудачи с помощью подготовки, старания и длительности усилий. Выделить в чистом виде тормозящий компонент мотива неуспеха, как этого требует модель выбора риска Аткинсона, до сих пор не удалось (в том числе и с Помощью *TAQ)*. Функциональную зависимость валентности можно, в принципе, использовать как критерий валидизации при разработке методик измерения тормозящего компонента как такового.

Четвертое. Если определение валентностей основывается на нормативном оценивании, то оно хорошо согласуется с индивидуальными различиями способностей, выявляемыми всеми респондентными опросниками, направленными на измерение мотива достижения. Успех и неуспех порождают здесь вопреки прогнозу модели выбора риска градиенты валентности не разной, а одинаковой крутизны. Лица, считающие себя более способными, при нормативном оценивании придают большее значение как успеху, так и неуспеху, чем те, кто считает себя менее способными. Можно предположить, что последние менее склонны, чем первые, основывать свои нормативные оценки на опыте своих собственных достижений. В целом результаты говорят в пользу оперантных методик измерения мотива, таких как ТАТ.

Выбор: максимальное произведение ожидания и побудительности

Теперь мы переходим к рассмотрению аспекта модели выбора риска, связанного с ожиданиями. Полная зависимость значений побудительности от степени сложности и перемножение обеих этих переменных дает для результирующей Мотивационной тенденции функцию, максимум которой приходится на среднюю степень сложности. Для мотивируемых успехом испытуемых — это максимум предпочтения, для мотивируемых неуспехом — максимум избегания. Таким образом, модель

обладает симметричной структурой. Симметрия относительно горизонтальной оси (степень сложности) создается разнонаправленностью значений обоих мотивов достижения: предпочтение или избегание. Симметрия относительно позитивного и негативного максимумов основывается на двух допущениях. Первое из них рассматривает побудительность исключительно как функцию от степени сложности задания (или обратную линейную функцию от вероятности успеха). Это допущение является не только интуитивно понятным; оно также многократно подтверждалось экспериментально (см.: Feather, 1959b, Karabenick, 1972; Meyer, Niepel, Engler, 1987; Schneider, 1973, эксперимент II). Второе допущение — мультипликативная связь ожидания и побудительности — должно быть подтверждено результатами, свидетельствующими о симметричной структуре модели, т. е. о максимальной силе мотивации при средней вероятности успеха. Как правило, такое подтверждение отсутствует. Но на этом вопросе мы остановимся позднее, а сначала обсудим некоторые проблемы определения субъективной вероятности успеха, поскольку от переменной ожидания зависит и связанное с нею значение побудительности.

Субъективная вероятность успеха

Измерение или задание субъективной вероятности успеха до сих пор производится различными способами и остается при этом весьма запутанным делом (см.: Schneider, 1971; Moulton, 1974). Первоначально Аткинсон ввел понятие вероятности успеха, исходя из убеждения в том, что объективная и субъективная вероятности успеха совпадают. От этого убеждения ему пришлось отказаться уже после первой серии разработанных на основе данной модели экспериментов (Atkinson, 1958a, b). Высокомотивированные испытуемые оказывались максимально мотивированными (о чем свидетельствовали их достижения и результаты исследования уровня притязаний) при объективной вероятности успеха, составлявшей менее 0,5.

Это, однако, еще не означает отсутствия соответствия между объективной и субъективной вероятностями. Дело в том, что высоко мотивированные испытуемые могли, вопреки модели, предпочесть фактическую вероятность, составлявшую менее 0,5. В реальности это происходит сплошь и рядом, однако в исследованиях впервые было отмечено лишь в 1955-1956 гг. (Heckhausen, 1963a).

Если задачи одинаковой степени трудности следуют одна за другой, то, как правило, отношение частоты предшествующих успехов к числу предпринимаемых попыток в качестве объективного показателя вероятности успеха почти полностью соответствует субъективной вероятности успеха, описываемой испытуемым перед выполнением очередной задачи. Как установили Джоунс, Рок, Шейвер, Геталс и Уорд (Jones, Rock, Shaver, Goethals, Ward, 1968), при решении проблемных задач чередование успеха и неудачи также оказывает определенное влияние. Если вначале частота успеха быстро возрастала, то испытуемый оценивал вероятность последующих достижений выше, чем в ситуации, когда вначале успех достигался значительно реже, хотя в обоих случаях относительная частота успеха в ходе решения всех задач сохранялась на одном уровне. Отсюда можно сделать вывод, что объективная и субъективная вероятности успеха тем больше соответствуют друг другу, чем скорее испытуемый после начального периода научения достигает верхнего плато достижения и начинает рассматривать его в качестве такового.

Проблема отношений между объективной (подсчитываемой на основе относительной частоты успеха) и

субъективной (указываемой испытуемыми после совершения нескольких удачных и неудачных попыток) вероятностями успеха была систематически проанализирована Шнайдером (Schneider, 1971, 1973, 1974) в связи с решением задачи на сенсомоторные умения: от испытуемых требовалось забросить в ворота металлический шар с девяти разных расстояний. Как выяснилось, при этом субъективные вероятности усдеха по сравнению с объективными постоянно завышались, за исключением низшей (наиболее трудной) части шкалы вероятности успеха. Завышение степени вероятности успеха при решении других весьма разнообразных легких задач и задач средней трудности, связанных с деятельностью достижения, было отмечено также Хоуэллом (Howeli, 1972). Еще отчетливее тенденция к завышению вероятности успеха проявляется в случае, когда каждую последующую ступень объективной вероятности испытуемый, отвечая на вопрос о возможности попадания, должен охарактеризовать словами-«да» или «нет».

На рис. 8.10, *а* показана зависимость средней субъективной вероятности успеха и относительной частоты предсказаний попаданий (ответы «Да») от объективной вероятности успеха (относительная частота попадания). Подобные тенденции к завышению, по-видимому, характерны для переживания, связанного с темой достижения как такой проактивной мотивацией деятельности достижения, в которой находит свое выражение стремление улучшить результаты или предвосхищение будущих успехов, зависящих от собственных усилий и тренировок. На рис. 8.10, *Ь* приведен типичный пример случайных событий, а именно зависимость субъективной вероятности выигрыша в азартной игре от различной объективной вероятности выигрыша (Preston, Baratta, 1948).

Рис. 8.10. Функция оценки вероятности наступления событий от а) связанной с достижением
и б) связанной со случайностью объективной вероятности наступления событий, а) Средняя субъективная
вероятность успеха (*WJ* и откхительная доля прогнозов успеха (ответы «да») как функция объективной
вероятности успеха в задании на ловкость (Schneider, 1974, S. 162). б) Субъективная вероятность выигрыша
в азартных играх с разной объективной вероятностью выигрыша (Preston, Baratta, 1948)

Оценка вероятности успешного достижения отличается от функций, выявленных при определении вероятности наступления чисто случайных событий и имеющих вид перевернутой буквы «S», которые несколько преждевременно были расценены как типичные для описания взаимосвязи объективной и субъектив-
ной вероятности успеха (Coombs, Dawes, Tversky, 1970). Для случайных событий характерно то, что их вероятность завышается, если эти события редки, а в том случае, если они часты, занижается более чем на 0,20. Канеман и Тверски (Kahneman, Tversky, 1984) исследовали психофизику выбора вне деятельности достижения в условиях риска и его отсутствия и обнаружили, что наряду с вероятностями редких событий переоцениваются — по отношению к событиям средней частоты — и вероятности частых событий. Согласно данным Литвина (Litwin, 1966) и Мото-видло (Motowidlo, 1980), в случае деятельности достижения при достаточном опыте знакомства с заданиями разных степеней сложности субъективная вероятность успеха представляет собой монотонно возрастающую функцию от объективной вероятности успеха, лишь незначительно превосходящую значения объективной вероятности. Поэтому при общих оценках субъективной вероятности успеха вполне можно полагаться на объективное распределение результатов предшествующей
работы над заданиями.

Некоторые авторы пытались задавать вероятности успеха путем простого сообщения вымышленных социальных стандартов выполнения деятельности (например, Feather, 1963b, 1966). Такое средство подходит для того, чтобы стимулировать личную включенность испытуемых в деятельность и актуализировать самооценку способностей (Halisch, Heckhausen, 1988; Nicholls, 1984a, b; см. также ниже — соотносительные нормы). Однако ценность такого приема неоднозначна, поскольку сообщение одного и того же стандарта данной референтной группы ведет к разным выводам у разных испытуемых; причем это зависит от того, как данный испытуемый оценивает свое место в референтной группе по уровню способностей.

Впрочем, сообщение высоких и низких социальных стандартов влияет на испытуемых лишь в виде общей тенденции. Как показывают результаты Физера (Feather, 1963b, 1966), при сообщении информации, подразумевающей высокую вероятность решения, испытуемые остаются явно более сдержанными, а при сообщении информации, подразумевающей низкую вероятность решения, — явно более уверенными, чем следовало бы, исходя из указаний экспериментатора. Кроме того, оказалось, что после своего переживания собственного неуспеха вероятность успеха снижается сильнее, чем она повышается после достижения своего собственного успеха; впрочем, это известно также и из исследований уровня притязаний.

Уровень притязаний: выбор задания и постановка целей

Модель выбора риска первоначально создавалась для объяснения сдвигов уровня притязаний. Их можно исследовать с помощью двух экспериментальных парадигм. В парадигме выбора заданий испытуемый должен выбирать задания из множества однотипных задач разной сложности (например, выбирать одну из намеченных заранее дистанций при бросании предмета или ворота разной ширины при одной и той же дистанции или выбирать листок с заданием из серии все более сложных и запутанных лабиринтов). В случае же постановки целей надо повторно выполнять одно и то же задание, причем поставленная цель выражается в терминах времени, необходимого для решения задачи, количества правильных ответов или числа ошибок.

Вскоре был установлен впоследствии многократно подтвержденный факт: с увеличением мотива достижения не наблюдается соответствующего увеличения уровня притязаний; предпочтение, скорее, отдается слегка завышенным, но достижимым целям, а не нереалистически высоким. В парадигме выбора заданий используется прежде всего игра в набрасывание колец. Еще в одном из ранних исследований Мак-Клелланда (McClelland, 1958c), проводившемся с испытуемыми-дошкольниками, было установлено, чтодютивируемые успехом испытуемые предпочитают «разумный риск» и не выбирают ни слишком легких, ни слишком сложных заданий. На рис. 8.11 приведен график выбора расстояния при бросании колец высоко-и слабомотивированными испытуемыми, определенными по показателям *nAch* и *TAQ*, для выборки испытуемых, результаты которых располагаются соответственно выше и ниже медианы (Atkinson, Litwin, 1960). Аналогичные результаты для показателя надежды на успех получил Хекхаузен (Heckhausen, 1963b), использовавший парадигму целеполагания. На рис. 8.12 показано различие значений целевого отклонения у разных групп испытуемых, решавших задачи с лабиринтами; каждой группе поставлена в соответствие выраженность у нее мотива. Испытуемые, мотивированные успехом, предпочитают средние по трудности или слегка завышенные цели, а мотивированные неудачей склонны К экстремальном выборам.

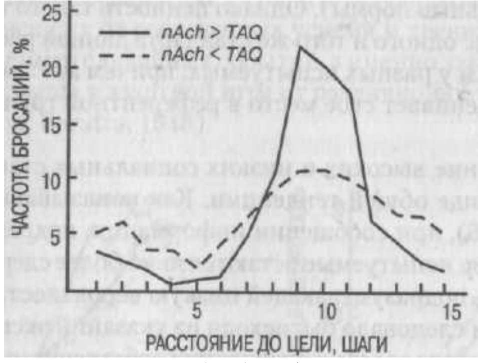


Рис. 8.11. Частота (в %) выбора расстояния при бросании колец у двух групп испытуемых с разным результирующим мотивом дхтижения *{nAch > TAQ* и *nAch < TAO)* (Atkinson, Litwin, 1960, p. 55)

В той мере, в какой исследователи обращают внимание лишь на то, находятся ли наиболее предпочитаемые (или наиболее избегаемые) выборы в зоне средней сложности, и не привязывают их к значению вероятности успеха 0,50, большинство работ подтверждает модель выбора риска. Если же измеряется вероятность успеха для предпочитаемых выборов, то сплошь и рядом обнаруживается отклонение от предсказаний модели: максимум предпочтения вне зависимости от того, определяется он как объективная или как субъективная вероятность успеха, находится ниже 0,5, обычно где-то между 0,3 и 0,4. Что же касается испытуемых с мотивацией избегания неудачи, то они в соответствии с моделью должны избегать задач средней степени сложности и предпочитать им очень легкие или очень трудные задачи. Это предсказание модели, касавшееся индивидов с мотивацией избегания неудачи, в столь категоричной форме подтверждалось редко. Как правило, обна-
руживался лишь тот факт, что испытуемые с мотивацией избегания неудачи m сравнению с испытуемыми, мотивированными на успех, реже предпочитают зада чи средней трудности. Аткинсон предположил, что из-за отбора, осуществляюще гося на основе академической успеваемости, среди испытуем ых-студентов вряд л i могли находиться «настоящие» носители мотивации избегания неудачи (Atkinson Litwin, 1960; Atkinson, Feather, 1966, гл. 20). Однако в экспериментах (McClelland 1958a), в ходе которых изучались случайные выборки детей, также не наблюдалоа распределения предпочтений точно в соответствии с требованиями модели.

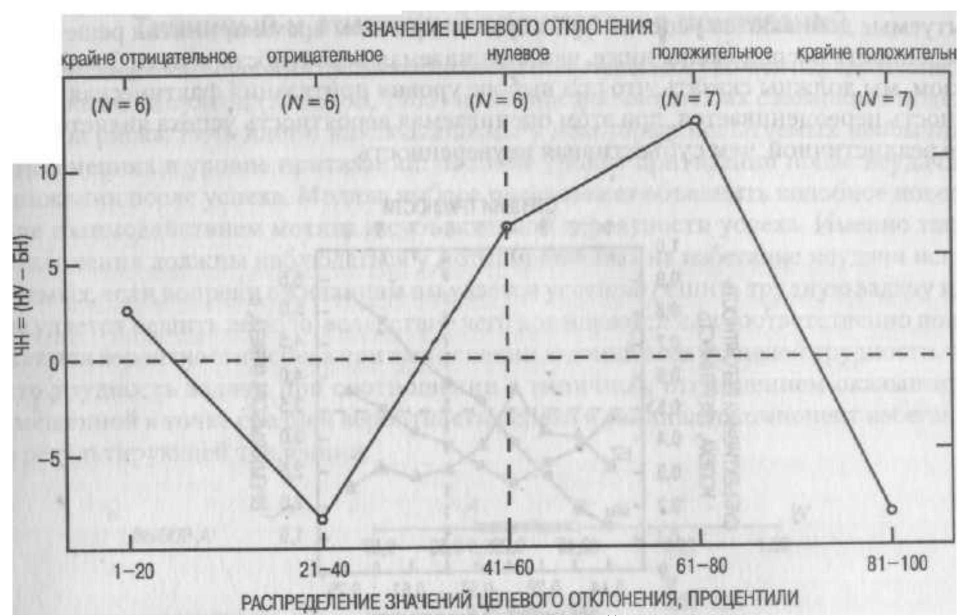


Рис. 8.12. Выраженность мотива успеха (ЧН = НУ - БЙ) в группах с различным значением целевого отклонения при решении задач лабиринтного типа (Heckhausen, 1963a, S. 95)

Среди испытуемых, мотивированных на избегание неудачи, различаются несколько паттернов предпочтения, которым в определенном смысле соответствует модель выбора риска, но недостаточно последовательно. Так, существует тип однонаправленного предпочтения очень трудных или очень легких задач. Модель выбора риска не в состоянии объяснить эти предпочтения (см.: Nicholls, 1984a). Они могли бы быть обусловлены особыми формами мотивов или побудительными особенностями ситуации. Что касается особых форм мотивов, то здесь, как установил автор этой книги (Heckhausen, 1963b), известную роль играет сила общей мотивации. Мотивированные на избегание неудачи испытуемые с одновременно высоким уровнем общей мотивации склонны к завышенным требованиям, те же испытуемые с низким уровнем общей мотивации — к заниженным. То же самое обнаружили Йопт Qopt, 1974), Шмальт (Schmalt, 1976a) и Шнайдер (Schneider, 1971). Вместе с тем расхождения в типах предпочтения, вероятно, можно объяснить тонкими различиями в побуждениях, которые в экспериментальных ситуациях, как правило, не контролировались (см.: Heckhausen, 1977a).

Можно, естественно, спросить, не основывается ли асимметрия максимума предпочтения на не вполне точном определении вероятности успеха (степени сложности) выбранного задания. Поэтому Шнайдер (Schneider, 1973,1974; Schneider, Heckhausen, 1981) использовал помимо обычного опроса о субъективной вероятности успеха еще и «объективные» показатели — латентное время ответа на вопрос о том, добьется ли испытуемый успеха или нет, и связанную с ним оценку своей уверенности. На рис. ^.13 приведены эти три показателя при предсказании попадания в цель в задании на ловкость. Для всех трех показателей объективная вероятность находится ниже уровня средней неопределенности, при которой испытуемые добиваются успеха в 50% случаев; при этом время принятия решения и уверенность расположены ниже, чем оцениваемая вероятность успеха. Таким образом, мы должны сказать, что при выборе уровня притязания фактическая вероятность переоценивается, при этом оцениваемая вероятностьусиехаявляется более реалистичной, чем субъективная неуверенность.

Рис. 8.13. Средняя вероятность успеха *(WJ,* среднее значение времени решения (JZ)
и средняя уверенность *(К)* при предсказании попаданий как функция от объективной вероятности успеха и от степени сложности. Значения уверенности (от 0 до 100) были разделены на IX, чтобы шкала абсцисс согласовывалась со шкалой И/(по: Schneider, 1974, S. 154)

Эту переоценку можно интерпретировать разными способами. Например, люди могут изначально предпочитать низкую, а не среднюю вероятность успеха — в этом случае субъективная вероятность соответствует объективной. Или же низкая объективная вероятность субъективно воспринимается как средняя — в таком слу-

чае существует общий сдвиг субъективных вероятностей по сравнению с объективными. Шнайдер предпочел второе объяснение, поскольку субъективную неуверенность, индикатором которой является латентное время принятия решения, он счел более надежным показателем, чем оценку вероятности успеха. Расхождение между объективной вероятностью успеха, вытекающей из достигнутых ранее результатов, и субъективной неуверенностью по поводу будущих результатов он объяснил наличием «бонуса надежды», который человек добавляет к уровню достигнутых результатов, когда он думает о достижении будущих целей.

Был предпринят ряд попыток либо подогнать модель выбора риска под симметричную функцию предпочтения, либо ввести ее аксиоматически (ср.: Hamilton, 1974; Heckhausen, 1968; Nygard, 1975; Wendt, 1967). Исследователи вводили «личный стандарт» как параметр личности (Kuhl, 1978b), допускали существование определяемой прошлым опытом тенденции инерции (Atkinson, Cartwright, 1964; Werner, 1965a, 1970) или тенденций, ориентированных на будущее (Raynor, 1969, 1974a; Raynor, Roeder, 1987). Эти попытки пересмотра модели были подробно рассмотрены в другом месте (Heckhausen, 1980; Heckhausen et al., 1985).

Типичный и атипичный сдвиг уровня притязаний

При исследовании уровня притязаний были получены кажущиеся парадоксальными данные. Моултон (Moulton, 1965) попытался объяснить их с помощью модели выбора риска. Речь идет о наблюдавшихся у некоторых испытуемых необычных отклонениях в уровне притязаний: подъеме уровня притязаний после неудачи и снижении после успеха. Модель выбора риска может объяснить подобное поведение взаимодействием мотива и субъективной вероятности успеха. Именно такие отклонения должны наблюдаться у мотивированных на избегание неудачи испытуемых, если вопреки ожиданиям им удается успешно решить трудную задачу или не удается решить легкую, вследствие чего повышаются или соответственно понижаются вероятности успеха при выполнении заданий всех степеней трудности, так что трудность задачи при соотношении с типичным отклонением оказывается смещенной к точке средней вероятности успеха и усиливает компонент избегания в результирующей тенденции.

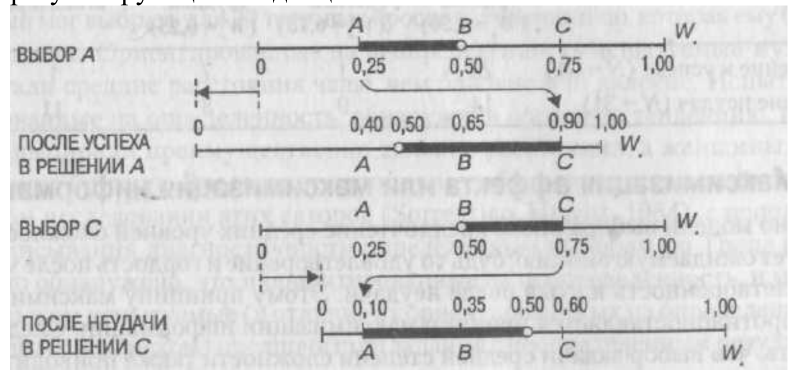


Рис. 8.14. Атипичные сдвиги уровня притязаний (после успеха в решении более сложной задачи *A* или неудачи в решении более легкой задачи *C*), выводимые из модели выбора риска

На рис. 8.14 показано смещение шкалы W_e у мотивируемых неуспехом испытуемых после неожиданного для испытуемого успеха или неудачи и вызванный этим смещением полярный сдвиг в уровне его притязаний. Правильность этих выводов проверил Моултон (Moulton, 1965). Сначала были определены три степени трудности задачи с симметрично распределенными вероятностями успеха, вероятность решения которых равнялась 0,75; 0,50 и 0,25. После этого испытуемый мог выбрать для решения одну из трех задач. После выбора задания ему требовалось решить задачу средней степени трудности. Испытуемым, выбравшим легкую задачу, в решении задачи средней трудности сопутствовал неуспех, а выбравшим трудную задачу — успех; испытуемые же, отдавшие предпочтение задаче средней трудности, распределились поровну: часть из них успешно решила задачу, а часть — нет. Затем каждый испытуемый мог свободно выбрать еще одну задачу. Как видно из табл. 8.6, результаты в основном соответствуют модели выбора риска. При свободном выборе значительно большее количество испытуемых, мотивированных на избегание неудачи, по сравнению с испытуемыми, мотивированными на успех, отдавали предпочтение легким и трудным задачам, уклоняясь от решения задач средней трудности. Правда, выбор в полном соответствии с моделью осуществлялся лишь испытуемыми, мотивированными на успех. У испытуемых, мотивированных на избегание неудачи, наблюдалось только относительное предпочтение пограничных областей шкалы трудности. Что касается смещений уровня притязаний после успеха и неудачи, то очень показательным является преобладание атипичного выбора у испытуемых, мотивированных на избегание неудачи.

,

Таблица 8.6

Число испытуемых с мотивацией на успех или на неудачу, изначально предпочитавших задачи разной степени сложности, которые после успеха или неудачи в решении задач средней степени сложности обнаружили типичные или атипичные сдвиги уровня притязаний (Moulton, 1965, p. 155)

Мотивационная группа	Первоначальное предпочтение задачи	Изменение уровня притязаний

	средней (1У =0,50)	легкой <W,= 0,75)	трудной (IF = 0,25)	атипичное	типичное
Стремление к успеху *(N=* 31) Избегание неудач *(N* = 31)	23 14	1 9	7 8	1 20	30 11

Максимизация аффекта или максимизация информации

Согласно модели выбора риска предпочтение средних уровней сложности максимизирует ожидаемую эмоцию, будь то удовлетворение и гордость после успеха или неудовлетворенность и стыд после неудачи. Этому принципу максимизации аффекта противопоставляется принцип максимизации информации. Следует также отметить, что выбор задачи средней степени сложности также приводит к снижению неопределенности по поводу того, задания какой степени сложности человек еще может решить (Meyer, 1973a; Schneider, 1973; Weiner, Friese, Kukla, Reed, Rest, Rosenbaum, 1971). Из обоих этих принципов вытекает предсказание выбора заданий средней степени сложности, так что вопрос о том, какой из них — или они оба — является действительной причиной предпочтения, остается открытым.

Тропе (Trope, 1975,1986b; Trope, Brickman, 1975) принадлежит попытка разделить факторы максимальной редукции неопределенности и средней сложности и показать, что увеличение количества информации играет более важную роль при выборе задания, чем усиление аффекта. Для этого он приписывал то более легким, то более сложным заданиям так называемую диагностичность для оценки своих способностей. Однако эта процедура критиковалась за произвольность и искусственность, и ее экологическая валидность подвергалась сомнению (Heckhausen et ah, 1985, S. 214-218; Sohn, 1984; Trope, 1986b).

Не так давно Соррентино (Sorrentino, Roney, Hewitt, 1988) заявил, что выбор задания определяется не только максимизацией связанных с достижениями эмоций, но еще и максимизацией получаемой информации. При этом мотив достижения должен быть направлен на максимизацию аффекта, а независимая от него потребность в неопределенности на максимизацию информации. Чтобы принять во внимание индивидуальные различия в учете информации, Соррентино разработал проективную методику для определения потребности в неопределенности *(n uncertainty).* Предпочтение определенности измерялось с помощью опросника доверия авторитетам. Испытуемые считались сильно ориентированными на неопределенность, если они получали высокие показатели по проективной методике и низкие показатели по опроснику доверия авторитетам; т. е. они стремились к тому, чтобы получать информацию о самих себе и окружающем их мире. Люди с противоположными показателями являются ориентированными на определенность. Они ценят знакомое и придерживаются его.

В эксперименте с выбором заданий Соррентино и Хьюитт (готовится к печати, цит. в: Sorrentino et al., 1988) выявили различия в предпочтениях. Испытуемые должны были с семи различных расстояний забрасывать мяч в корзину. После серии тренировочных бросков испытуемые для Каждого расстояния указывали, при скольких бросках из 10 они надеются добиться успеха, так что каждой дистанции соответствовала определенная индивидуальная вероятность успеха. Далее каждый испытуемый мог выбрать для 20 тестовых бросков ту дистанцию, которая ему больше всего нравилась. Ориентированные на неопределенность испытуемые-мужчины предпочитали средние расстояния чаще, чем близкие или далекие. Испытуемые, ориентированные на определенность, обнаружили обратную тенденцию, причем мужчины выбирали преимущественно далекие расстояния, а женщины — преимущественно близкие. Впрочем, эти различия не были ярко выраженными.

В другом исследовании этих авторов (Sorrentino, Hewitt, 1984), с использованием приписывания диагностичности определенным выборам по Тропе (Trope, 1975), было обнаружено, что и ориентированные на неопределенность, и мотивируемые успехом испытуемые (в отличие от ориентированных на определенность и мотивируемых неуспехом) предпочитали задания с неопределенным результатом. Так что предположение Соррентино о том, что мотив достижения направлен скорее на максимизацию аффекта, чем на максимизацию информации, остается недоказанным.

Настойчивость

Настойчивость может проявляться в различных формах: и как длительность непрерывной работы над заданием, и как повторное обращение к прерванному или неудавшемуся заданию, и, наконец, как длительное преследование какой-либо широкомасштабной цели. Уже довольно давно исследователи пытаются объяснить не только выбор заданий, но и настойчивость при их выполнении. При этом следует подчеркнуть, что сила результирующей мотивации достижения является детерминантом длительности работы над заданием и по мере работы, так сказать, исчерпывается. Длительность работы связана и с направленностью результирующей Мотивационной тенденции. Если она высока и позитивна, человек будет работать над заданием дольше, чем в том случае, когда она мала или негативна.

Мы начнем с рассмотрения экспериментальной техники, разработанной Физе-ром (Feather, 1961). Объяснительная ценность модели выбора риска для понимания настойчивости исчерпывается объяснением постепенного изменения вероятности успеха выполняемого задания.

Анализ условий Физера

Более подробный анализ настойчивости был осуществлен Физером (Feather, 1961, 1962, 1963b) с помощью специальной методики проведения эксперимента. При повторных решениях однотипных задач создавались условия, индуцировавшие неудачу, и осуществлялось наблюдение за тем, в каких случаях испытуемый переходит к заранее предложенной альтернативной деятельности по решению задачи другого типа. С помощью этой методики можно контролировать (помимо первоначально установленной вероятности успеха в решении основной задачи) два момента. Во-первых, повторяющееся

индуцирование неудачи ведет к постепенному снижению первоначальной вероятности успеха (W_e). Тем самым достигается постепенное приближение первоначально завышенного значения *W к W* со значением 0,5 или постепенное удаление первоначально низкого значения *W* от *W* со значением 0,5. Поскольку при W_e= 0,5 мотивация на успех и избегание неудачи проявляется с максимальными различиями, приближение W_e к этому значению или удаление от него должно давать противоположный эффект в обеих Мотивационных группах. Во-вторых, можно установить W_e альтернативной деятельности, что позволяет яснее охарактеризовать связь настойчивости с выбором различных значений W_p и подтвердить соответствие настойчивости предсказаниям модели.

В первом эксперименте Физер (1961) просил испытуемых студентов обвести контуры фигуры, не отрывая карандаша от бумаги (задача была неразрешимой). Всего предъявлялось 4 задачи такого рода; испытуемым с самого начала говори-лось, что они могут заняться решением второй задачи, как только захотят. Одной половине испытуемых из каждой Мотивационной группы при этом сообщалось, что задача легкая, другой — что трудная. В первом случае говорилось, что примерно 70% студентов того же возраста справляются с подобной задачей, во втором сообщалось о 5% студентов, достигнувших успеха.

Из модели выбора риска, по Физеру, следует, что 1) индивиды, мотивированные на успех, проявляют большую настойчивость при высоком показателе *W* первой задачи и меньшую при низком показателе (поскольку в первом случае *W* после неудачных попыток решения приближается к значению 0,5, а во втором она удаляется от этого значения); 2) у индивидов, мотивированных на избегание неудачи, имеет место обратное соотношение: они проявляют большую настойчивость в решении задач, принимаемых ими за трудные, и меньшую — в решении задач, кажущихся им легкими. Данные, приведенные в табл, 8.7, подтверждают эти выводы.

Таблица 8. 7

Распределение испытуемых с сильной и слабой настойчивостью в зависимости от их мотивированности и степени трудности задачи (Feather, 1961, p. 558)

Мотивационная группа	Степень трудности	Настойчивость	
		сильная	слабая
Мотивированные на успех Мотивированные на избегание неудачи	Легкая Трудная Легкая Трудная	6 2 3 6	2 7 6 2

Помимо двух уже упомянутых Физер выдвинул и счел подтвержденными еще две гипотезы: 3) при низкой первоначальной степени трудности мотивированные на успех индивиды проявляют больше настойчивости, чем индивиды, мотивированные на избегание неудачи, и 4) при высокой первоначальной степени трудности мотивированные на избегание неудачи индивиды проявляют больше настойчивости, чем индивиды, мотивированные на успех. Последняя гипотеза противоречит модели выбора риска и выведена из нее неправомерно. Ведь результирующая тенденция у мотивированных на успех индивидов всегда положительна, а у мотивированных на избегание неудачи она всегда отрицательна даже при самых низких вероятностях успеха. Если же принять во внимание вероятность успеха в альтернативной деятельности (которая, разумеется, менее привлекательна, чем основная деятельность, в противном случае вряд ли фактор настойчивости может оказывать свое влияние), то гипотеза 4 Физера представляется не лишенной теоретической обоснованности. Дело в том, что, хотя результирующая тенденция для первой задачи у испытуемых, мотивированных на успех, всегда несколько сильнее, чем у испытуемых, мотивированных на избегание неудачи, одновременно наблюдается значительное различие между обеими Мотивационными группами в отношении альтернативной задачи, если считать, что заранее не определявшееся значение вероятности успеха последней равнялось 0,5. В этом случае альтернативная задача представлялась мотивированным на успех индивидам весьма привлекательной, а испытуемым другой Мотивационной группы — максимально непривлекательной. Таким образом, можно считать мотивированных на избегание неудачи испытуемых более настойчивыми только потому, что альтернативное задание кажется им значительно менее привлекательным, чем исходное. Как видно из табл. 8.7, гипотеза 4 действительно подтвердилась.

Вследующем эксперименте Физер (Feather, 1963b),зафиксировав вероятность успеха для решения альтернативной задачи значением 0,5, не стал варьировать трудность исходной задачи. Она представлялась испытуемым как очень трудная: сообщалось, что справиться с ней сумели только 5% студентов референтной группы. В этих условиях мотивированные на избегание неудачи индивиды должны бы в соответствии с гипотезой 4 из предыдущего исследования проявить заметно большую настойчивость, чем индивиды, мотивированные на успех. Результаты подтвердили наличие такой, хотя и слабовыраженной ($p < 0,1$ при односторонней статистической проверке), тенденции. При оценке испытуемыми W_p выяснилось, что индуцирование W_e для первоначальной задачи было удачным далеко не во всех случаях. Как показал дополнительный анализ индивидуальных оценок 1У, мотивированные на успех испытуемые проявляли, как и ожидалось, тем меньшую настойчивость, чем большую степень трудности они приписывали вначале исходной задаче.

В целом можно отметить, что проведенные Физером исследования настойчивости в весьма изящной и предельно строгой форме подтвердили правильность модели выбора риска. Вместе с тем они выявили ограниченность методических возможностей проверки конкретных выводов из модели. Исследователь в первую очередь должен работать над проблемой, как следует индуцировать, контролировать и вообще более адекватно выявлять субъективную (т. е. реально действующую) вероятность успеха. Нигард (Nygard, 1975, 1977) продолжил исследования Физера, придав своим экспериментам еще более строгую и тщательно продуманную форму.

Существует еще более позднее исследование Нигарда (Nygard, 1982), результаты которого в отношении настойчивости можно объяснить в духе модели выбора риска аналогично результатам Физера, касающимся

индивидуальных различий мотивов. Нигард давал своим испытуемым только якобы очень трудные и очень легкие задания и предоставлял им возможность в любой момент, если они захотят, переходить к выполнению заданий средней сложности. По сравнению с мотивируемыми неуспехом испытуемыми индивиды, ориентированные на успех, перед тем как перейти к заданиям средней сложности, дольше работали над трудными заданиями, чем над легкими. Это большее «внутрииндивидуальное различие» мотивируемых успехом испытуемых становится понятным, если учесть, что мотивы измерялись с помощью методики *AMS* Гисме и Нигарда (Gjesme, Nygard, 1970), в которой значения мотивов смешивались с оценкой своих способностей (Halisch, Heckhausen, 1988). Поскольку мотивируемые успехом испытуемые воспринимают себя как более способных, чем мотивируемые неуспехом, сложные задания должны казаться им менее трудными, чем мотивируемым неуспехом людям. Поэтому первые дольше работают над сложными заданиями, чем последние, и демонстрируют столь высокое «внутрииндивидуальное различие», которое сам автор пытается объяснить с помощью чуждых модели допущений.

«Тенденция инерции» незаконченных заданий

Как показал анализ условий, проведенный Физером, настойчивость в осуществлении действия в решающей степени зависит от конкурирующей тенденции к альтернативной деятельности. Это напоминает модель «напряженной системы» Левина (Lewin, 1926a), разработанную в связи с открытием эффектов незавершенных действий, известных как эффект Зейгарник и эффект Овсянкиной (глава 5). Прерванное действие, сохраняясь в виде «остаточного напряжения», незавершенной тенденции действия, проявляется, как только его перестает удерживать в латентном состоянии другая, более сильная тенденция действия. Так, в эксперименте Овсянкиной (Ovsiankina, 1928) испытуемые в перерыве возобновляли работу над незаконченной задачей, если за ними не наблюдали.

По мнению Левина (Lewin, 1926a, b, 1935), напряженность системы сохраняется до тех пор, пока не предоставляется возможность удовлетворить потребность. Аткинсон и Картрайт (Atkinson, Cartwright, 1964) попытались в ходе уточнения модели учесть такой очевидный факт, как направленные в будущее тенденции. К тенденции успеха *(Te)* они добавили так называемую тенденцию инерции ***(TGi):*** $Te^{*}=(M_e x\ \mathbf{W_e x A_e}) + TGi$. *TGi* представляет собой тенденцию, возникшую в прежней деятельности и оставшуюся неудовлетворенной. Буква *G* (от *goal* — цель) указывает на то, что речь идет об общей тенденции, входящей в любую тенденцию успеха конкретной деятельности. Это утверждение о неспецифичном характере переноса инерции на все последующие тенденции того же класса мотивов пока что остается непроверенным. Результаты исследований по замещающим действиям (Lissner, 1933; Mahler, 1933; Henle, 1944) свидетельствуют, скорее, о специфичности дея-тельностей, замещающих неосуществленные тенденции (см. главу 5). Маленькая буква *i* в *TGi* — это первая буква слова *«inertia!»* («инерционный»). Тенденция инерции оказывает свое влияние не только при возобновлении неудавшейся деятельности. Она действует и в том случае, когда новая деятельность сменяет первоначальную, т. е. когда первоначальная деятельность перекрывается более сильной тенденцией. Эта тенденция исчезает, лишь реализовавшись или «рассосавшись».

Эта идея была развита до уровня настоящей теоретической системы в «Динамике действия» Аткинсона и Бэрча (Atkinson, Birch, 1970, 1974, 1978; Revelle, Michaels, 1976). К ней мы еще вернемся в главе 15. Новая расстановка акцентов четко характеризуется следующей цитатой:

«Интерес исследователей следует переместить с изучения возникновения, протекания и завершения отдельных целенаправленных фрагментов активности на изучение самого перехода или сцепления этих фрагментов, при прерывании одного и начале другого действия» (Atkinson, 1969a, p. 106).

Аткинсон и Картрайт предполагали наличие (позитивной) инерции только для тенденции успеха. Вайнер (Weiner, 1965a, 1970) последовательно распространил это предположение на тенденцию избегания неудачи. После неудачи, как считал Вайнер, сохраняются предыдущая тенденция успеха *(TGi),* и тенденция неудачи *(T—Gi),* а формула результирующей тенденции (7V) принимает следующий вид: $Tr=$ (M,x $W_p x A_e + TGi) + (Mmx\ WmxAm + T\text{-}\ Gi)$. Так возникает результирующая тенденция инерции, которая у мотивированных на успех индивидов всегда положительна, т. е. постоянно повышает мотивацию последующей деятельности, поскольку у них тенденция успеха всегда сильнее тенденции избегания неудачи. У индивидов, мотивированных на избегание неудачи, эта тенденция всегда отрицательна, т. е. направлена против возобновления неудавшейся деятельности. В этом случае первоначальная и дополненная трактовки инерции дают противоположные прогнозы. Согласно Аткинсону и Картрайту, у всех индивидов, мотивированных как на успех, так и на избегание неудачи, неудавшаяся деятельность повышает мотивацию. Согласно расширенной формуле Вайнера, у индивидов, мотивированных на избегание неудачи, должно наблюдаться снижение, а у мотивированных на успех — усиление мотивации. Вайнер (Weiner, 1965b, 1979) обнаружил, что мотивируемые успехом лица после неудачи показывают лучшие результаты, чем после
успеха; мотивируемые же неуспехом, напротив, действуют лучше после успеха, чем после неудачи (см. критический анализ этого в: Heckhausen, 1980, глава 9; Schneider, 1974, эксперимент II).

Результаты деятельности достижения

Предсказывать конечный результат выполнения задания исходя из силы результирующей мотивации при выборе задания (даже с учетом индивидуальных различий способностей) — весьма смелое предприятие, однако исследователи без тени сомнения снова и снова возвращаются к нему. Есть немало исследований, сводящих

результаты деятельности достижения, подобно выбору заданий, к различиям Мотивационных тенденций, хотя пока и не существует теории самого процесса деятельности достижения, показывающей, как мотивация влияет на отдельные шаги работы над заданием, — если не считать попытки Ревелля (Revelle, 1986), связавшего когнитивные ресурсы, нужные для длительной переработки информации, с кратковременной памятью. Определенное исключение составляет также динамическая модель текущей оптимизации интенсивности прилагаемых усилий (Thomas, 1983).

Мнение о том, что мотивация, определяющая выбор цели или принятие решение достичь определенной цели, не может непосредственно предсказать то, что, в конечном счете, будет достигнуто при осуществлении этой цели, высказал Крау (Krau, 1982). Он предпринял исследование, направленное на подтверждение уникальной по сравнению с уже выдвинутыми гипотезы, состоящей в том, что установление уровня притязаний для задания, которое предстоит выполнить, и его реализация относятся к различным стадиям действия и определяются поэтому различными, специфичными для каждой стадии, переменными. Крау выделил следующие три стадии действия: 1) постановка цели, 2) подготовка к ее реализации и 3) фактическое осуществление цели. С этими тремя стадиями он соотнес различные переменные: с постановкой цели, помимо всего прочего, оцениваемую сложность задания и мотив достижения (по *MARPS,* Mehrabian, 1969); с подготовкой к реализации — планируемое старание; а с реализацией — фактически прилагаемое старание и отношение к работе и профессиональным авторитетам. В результате корреляционно-статистического анализа всех переменных внутри каждой стадии и между ними было обнаружено, что, как и ожидалось, мотив достижения не связан непосредственно с реально прилагаемыми усилиями и достигаемым в конечном счете результатом, но связан с планируемым старанием, а уже через него — с переменными стадии реализации. Поэтому мотивация достижения обладает «более сильной связью с субъективным уровнем поведения и играет роль личностной черты, инициирующей намерения» (Krau, 1982, S. 1039).

Школьная успеваемость

Предсказание школьной успеваемости исходя из степени выраженности мотива предполагает определение вероятности достижения успеха, которой обладают школьные задания для данного ученика. В первом приближении эту задачу решают классы, гомогенные по уровню способностей учеников. В однородных классах требования программы могут быть выполнены всеми учениками со средней вероятностью успеха в отличие от сравнительно большого диапазона достижений в разнородных классах. В таких классах ученики с тенденцией успеха должны мотивироваться сильнее, чем ученики с тенденцией избегания неудачи; вследствие этого они имеют лучшие достижения в учебе. Соответствующие данные получили О'Коннор и его коллеги (O'Connor, Atkinson, Horner, 1966), за двухлетний период времени выявившие улучшение достижений именно у учащихся, мотивированных на успех, а не на избегание неудачи. Об аналогичном эффекте сообщает Вайнер (Werner, 1967). Однородные (по способностям) группы чаще всего не совсем благоприятно влияли на учащихся, мотивированных на успех.

Гисме (Gjesme, 1971) в соответствии с показателями теста на интеллект распределил мальчиков разнородных (по способностям) классов на однородные подгруппы и установил, что (как и ожидалось) только в подгруппе учеников со средними способностями преобладание мотива успеха сказывалось на учебных достижениях положительно, а преобладание мотива избегания отрицательно. Эти данные согласуются с моделью выбора риска, поскольку лишь при средних вероятностях успеха (средняя по способностям группа) оба мотива активируются максимально.

Сила мотивации и достижения: количество и качество

Даже если исходить не из силы мотива, а из результирующей мотивации, то ее связь с достижениями во многом остается неясной. Не вызывает сомнений (и в общем-то пока не опровергнуто) представление о том, что с возрастанием результирующей мотивации возрастают интенсивность и настойчивость в выполнении задачи. Проблематичным, однако, кажется представление о том, что с ростом интенсивности усилий и настойчивости автоматически улучшается количественная и качественная сторона достижения. Большая настойчивость при определенных условиях может улучшить количественную и качественную сторону достижения. Большая интенсивность усилий при выполнении простых задач на скорость может улучшить количественную сторону **достижений,** но улучшает ли она и качество достижений, особенно при выполнении сложных задач? В модели выбора риска не проводится соответствующих различений и для данного случая предлагается только положительная монотонная функция.

Соответствующую модели выбора риска связь между сложностью задач и интенсивностью усилий пока что удалось обнаружить лишь Карабенику и Юссеффу (Karabenick, Yousseff, 1968). Мотивированные на успех студенты (по *nAch—TAQ)* из списка одинаково сложных ассоциативных пар быстрее заучивали те, что представлялись как среднесложные. Студенты, мотивированные на избегание неудачи, такие пары заучивали хуже всего, лучшие достижения они показали на ассоциативных парах, представленных как легкие или трудные. При выполнении заданий средней трудности обе Мотивационные группы обнаружили значительные различия (см. рис. 8.15).

Возможно, различия в учебных достижениях были обусловлены различиями в усилиях, которые, согласно модели выбора риска, в области средней трудности для обеих групп должны быть максимальными. А при решении задач типа парных ассоциаций большие усилия должны, вероятно, приводить к улучшению

качественной стороны достижений. Можно себе представить и такую ситуацию, когда индивиды, мотивированные на избегание неудачи, прилагают при решении задач средней трудности максимальные усилия, поскольку в этом **случае** они испытывают наибольший страх перед возможной неудачей, но вопреки этому намерению делают наибольшее количество ошибок. В исследованиях тревожности (см. главу 7) было разработано несколько моделей, с помощью которых удалось объяснить, почему именно при выполнении сложных учебных заданий тревожность должна ухудшать достижения.

Рис. 8.15. Связь между числом ассоциативных пар, правильно заученных разными группами испытуемых, и предъявлением этих пар (объективно одинаково трудных) как легких, средних или трудных раздельно для испытуемых, мотивированных на успех либо на избегание.неудачи (Karabenik, Yousseff, 1968, p. 476)

Поскольку в работе Карабеника и Юсеффа не использовался второй независимый показатель усилий, нельзя судить о том, какое из двух объяснений является правильным. В других работах было установлено, например, что увеличение усилий в зависимости от требований задачи может иметь и противоположный эффект, т. е. ухудшение качества достижения. Это показали, в частности, Шнайдер и Кройц (Schneider, Kreuz, 1979), индуцировавшие у испытуемых высокий уровень усилий либо посредством инструкции (методика «рекорд», см.: Mierke, 1955), либо — согласно методике Локе (Locke, 1968) — ставя перед ними завышенные цели. Испытуемые-студенты должны были в ходе 7 попыток составить 96 кодовых комбинаций «цифра—символ». Предлагалось два варианта таких комбинаций — трудный и легкий, оба варианта решались дважды с перерывом в одну неделю, один раз при условии приложения «нормальных» усилий, второй раз — «максимальных». Скорость (время) выполнения определялась монотонно возраставшей суммой эффектов обоих главных факторов: степени трудности (Т) и уровня усилия (У). Время выполнения сокращалось при такой последовательности: Т — высокая и У — максимальный; Т — высокая и У — обычный; Т — низкая и У — обычный; Т — низкая и У — максимальный. При оценке качества достижения (количество пропущенных и исправленных ошибок) оба эффекта связывались мультипликативно: максимальное усилие повышало количество тех и других ошибок, причем в трудном варианте теста в значительно большей степени, чем в легком. Из рис. 8.16 видно, как с ростом усилий в ситуации трудной задачи резко ухудшается качественная сторона достижения.

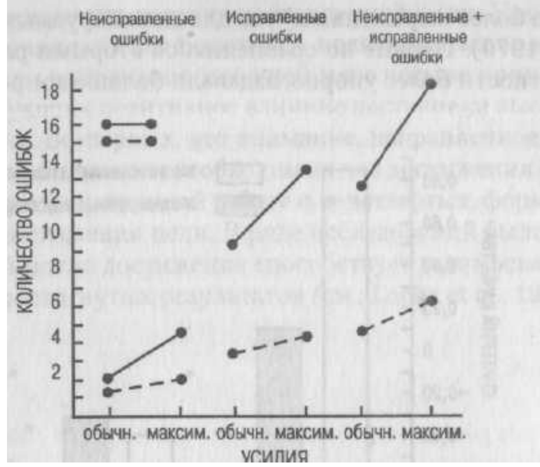


Рис. 8.16. Среднее количество исправленных и неисправленных ошибок при решении легких и трудных задач на кодирование пар «цифра-символ-при нормальных или максимальных усилиях (Schneider, Kreuz, 1979, S. 37)

Таким образом, при усилении мотивации количество и качество могут изменяться в противоположном направлении, а непосредственное воздействие изменение силы мотивации оказывает только на количественную сторону достижения. Еще Терстоун (Thurstone, 1937) отмечал, что показателем силы мотивации **может** служить именно эта сторона достижения. «Сверхмотивация» может ухудшить качество достижения. Вероятно, для каждой задачи существует оптимальная сила мотивации, при которой эффективность решения задачи является максимальной (к этому мы еще вернемся).

Получено достаточное количество данных, согласно которым в процессе решения сложных сенсомоторных задач на слежение очень высокая мотивация (активность, усилие, скорость реакций) приводит к нарушениям в переработке информации: увеличение количества происходит за счет качества (см.: Welford, 197S). В

зависимости от требований задачи процесс ее решения может, очевидно, осуществляться за какое-то минимальное время, дальнейшее уменьшение которого вызовет сбои и ошибки. Анализ подобных процессов в том виде, в каком он осуществляется, например, в эргономике, в психологии мотивации пока представлен слабо.

Но и при решении весьма сложных задач сильный актуализированный мотив достижения может сопровождаться лучшими результатами, если только это мотив достижения успеха, а не избегания неудачи. В моделируемой с помощью компьютера проблемной ситуации Хессе, Шпис и Люер (Hesse, Spies, Liter, 1983) предлагали своим испытуемым справиться с эпидемией, разразившейся в небольшом городке, причем для этого можно было осуществлять множество различных мер, приводящих отчасти к позитивным, отчасти к негативным последствиям. При высокой степени личностной релевантности (тяжелая эпидемия оспы, высокая личная ответственность испытуемого) испытуемые работали лучше, чем при низкой степени релевантности (эпидемия гриппа, небольшая личная ответственность испытуемого). Как видно из рис. 8.17, для мотивируемых успехом испытуемых это различие было гораздо более выраженным, чем для мотивируемых неуспехом (по *AMS,* Gjesmc, Nygard, 1970). Первые по сравнению со вторыми работали при высокой степени релевантности более упорно, задавали больше вопросов и глубже вникали в проблему.

Рис. 8.17. Влияние силы личностной релевантности на качество решения сложных задач у мотивируемых успехом и неуспехом испытуемых (по: Hesse, Spies, Liter, 1983, S. 416)

Теория цели Локе: проблема воли

Теория цели Локе (Е. A. Locke, 1968), казалось бы, находится в противоречии с моделью выбора риска. В этой теории утверждается, что достигнутые результаты будут тем лучше, чем труднее поставленная цель, хотя вероятность успеха в достижении цели при этом и снижается. В многочисленных экспериментах Локе и его коллег наблюдается почти неуклонный рост результатов по мере увеличения сложности поставленной цели (Locke, 1968; Locke, Shaw, Saari, Latham, 1981). Такой рост происходил примерно в 90% экспериментов; и прежде всего в тех случаях, когда цель была конкретной и связанной с высокими претензиями, а не когда человек просто должен был «сделать как можно лучше» или не имел определенной цели, а также когда поставленная цель принималась внутренне и испытуемый получал обратную связь о достигнутых результатах.

Из знакомства с этими 12 исследованиями становится ясно, что, за одним исключением, речь идет о простых задачах на скорость. Поэтому и от роста усилий не приходится ждать ничего иного, кроме как роста количественной стороны достижений. Хотя испытуемые, стремившиеся преодолеть большие трудности, достигали своих целей гораздо реже тех, кто ставил перед собой легкие цели, достижения первых постоянно были выше в количественном отношении. Из рис. 8.18 видно, как по мере убывания объективной (выявленной эмпирически) вероятности успеха в осуществлении поставленной цели растет количественная сторона достижений. Ранговая корреляция равняется 0,78 ($p < 0,01$). Точками на рисунке обозначены подгруппы испытуемых, которые стремились достичь определенной цели. На оси абсцисс представлены средние эмпирические вероятности достижения цели, указывающие, при скольких попытках (в % к общему числу) отдельные подгруппы действительно могут достичь поставленной цели. Уровень **достижений** представлен на оси ординат в Z-показателях, подсчитанных по каждому эксперименту отдельно. Были найдены по меньшей мере четыре промежуточные переменные, опосредствующих позитивное влияние постановки высокой цели на достигаемые результаты. Во-первых, это внимание, направленное на то, что нужно сделать, во-вторых, мобилизация необходимых для достижения цели сил, в-третьих, настойчивость при напряженной работе и, в-четвертых, формирование стратегий, полезных для достижения цели. В ряде исследований было обнаружено, что сильно выраженный мотив достижения способствует взаимосвязи сложности поставленной цели и достигнутых результатов (см.: Locke et al., 1981).

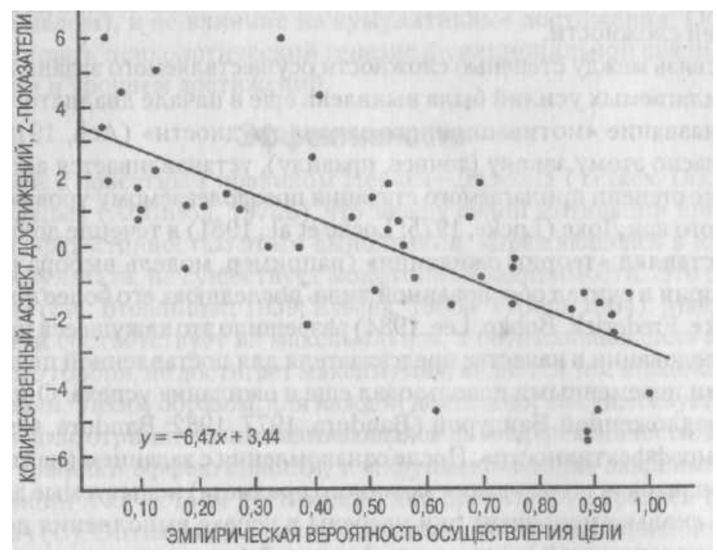


Рис. 8.18. Зависимость количественных достижений от степени трудности выбранной задачи. Точки обозначают подгруппы испытуемых в 12 различных исследованиях (Locke, 1968, р. 162)

Локе (Locke, 1975; Locke, Shaw, 1984) указывает на то, что результаты его исследований противоречат модели выбора риска. В то время как он утверждает, что при уменьшении вероятности успеха уровень усилий и соответственно достижений возрастают, модель выбора риска предсказывает обратную U-образную зависимость между ними. В частности, по мере все большего снижения вероятности успеха в диапазоне ниже 0,50, ориентированные на успех испытуемые должны уменьшать прилагаемые усилия и демонстрировать снижение результатов. Локе даже утверждал (Locke, 1975), что Мотивационные «теории ожидания» (типа модели выбора риска) несовместимы с «ориентированной на цели* теорией мотивации, которую предлагает он сам. Реально мы имеем здесь дело с двумя различными проблемными областями, которые мы разграничили в главах 1 я б, назвав одну из них «мотивацией*, а другую — «волей». Модель выбора риска относится к сфере постановки целей и выбора заданий, в той мере, в какой человек принимает их для себя или должен принять, т. е. к проблеме мотивации.

Теория целей Локе касается реализации уже поставленной цели — т. е. затрагивает проблему воли. В большинстве экспериментов Локе и его коллег цели были заданы или предполагались, так что испытуемые были лишены возможности принимать свои собственные решения.

В некоторых исследованиях предлагались цели с очень высокой степенью сложности: в результате у испытуемых (как подтвердил последующий опрос) действительно возникало намерение-принять уровень данной цели в качестве обязательного для себя уровня притязаний и достигнуть этой цели — даже когда ее достижение было практически невероятным. Очевидно, Локе индуцировал здесь у испытуемых высокие личные стандарты в смысле Куля (Kuhl, 1978b). В целом в исследованиях Локе создавались целевые намерения в диапазоне от очень низких до крайне высоких степеней сложности.

Взаимосвязь между степенью сложности осуществляемого задания и интенсивностью прилагаемых усилий была выявлена еще в начале двадцатого столетия и получила название «мотивационного закона трудности» (Ach, 1910; Hillgruber, 1912). Согласно этому закону (точнее, правилу), устанавливается автоматическое соответствие степени прилагаемого старания преодолеваемому уровню сложности.

После того как Локе (Locke, 1975; Locke et al., 1981) в течение долгого времени противопоставлял «теории ожидания» (например, модель выбора риска) своей целевой теории и считал обоснованной лишь последнюю, его более новое исследование (Locke, Frederick, Bobko, Lee, 1984) разрешило это кажущееся противоречие. В этом исследовании в качестве предсказателя для поставленной цели Локе наряду с другими переменными использовал еще и ожидание успеха. Оно измерялось в форме предложенной Бандурой (Bandura, 1977, 1982; Bandura, Cervone, 1983) «оценки самоэффективности». После ознакомления с заданием (найти как можно больше вариантов использования заданного предмета) испытуемые должны были указать, на сколько процентов они уверены в успехе выполнения последующих трудных (с нормативной точки зрения) заданий (относительно самого сложного из которых часть испытуемых полагала, что уже не сможет его решить). Эти процентные оценки усреднялись для каждого испытуемого и представляли его ожидание успеха (оценку самоэффективности).

Оказалось, что постановка цели (т. е. результат процесса мотивации) и достижение (т. е. результат волевого процесса) тесно взаимосвязаны. Ожидание успеха с очень высокой точностью предсказывало поставленную цель и, в меньшей степени, — достигнутый результат; а поставленная цель предсказывала достигнутый результат с той же точностью, как и ожидание успеха, В предшествующих исследованиях Локе игнорировал взаимосвязь ожидания успеха и достижений, поскольку он соотносил с достижениями каждого испытуемого лишь ожидание, относившееся к предписанной цели. Эта корреляция должна быть негативной, ибо, естественно, заданные извне высокие цели связаны с низким ожиданием успеха, а заданные низкие цели — с высоким ожиданием успеха. И напротив, корреляция будет позитивной, если для каждого испытуемого путем усреднения ожиданий для различных, в том числе и критических, степеней сложности определяется своего рода среднее ожидание успеха.

Эффективность решения задач

В изданной совместно с Рейнором книге «Мотивация и достижения» (Atkinson, Raynor, 1974) Аткинсон осуществил более подробную теоретическую разработку связей между силой мотивации и качеством достижений. Речь идет о создании новой модели мотивации, объясняющей различия в достижениях, особенно в их качестве. С одной стороны, в этой книге рассматриваются вопросы эффективности решения задач в зависимости от наличной мотивации. Этот аспект разработан в исследовании Ревелла (Revelle, 1986), связавшего когнитивные ресурсы переработки информации с загруженностью кратковременной памяти. С другой стороны, в книге анализируется мотивация, действующая на больших временных отрезках (жизнь в целом), и ее влияние на кумулятивные достижения. Оба подхода призваны раскрыть психологический генезис функциональной связи между силой мотивации и уровнем достижений.

Эффективность

В соответствии с известным правилом Йеркса—Додсона (Yerkes, Dodson, 1908) Аткинсон полагает (Atkinson, 1974b), что между силой мотивации при выполнении задачи и эффективностью этого выполнения, выражающейся в качестве достигнутого результата, не существует монотонной зависимости. Это отмечали и другие авторы (см.: Broadhurst, 1959; Eysenk, 1966a; Vroom, 1964). Максимальной эффективности соответствует не максимальная, а оптимальная сила мотивации, которая, строго говоря, не достигает максимума и является тем ниже, чем сложнее и труднее задачи. Таким образом, для каждой деятельности существует своя недо-и сверхмотивация, отрицательно сказывающаяся на ее эффективности. На рис. 8.19 изображены графики эффективности, т. е. функциональная зависимость между силой мотивации и качеством достижения для простой *(А),* средней (В) и очень сложной задач (С). Оптимальная сила мотивации для задачи *В* ниже оптимума для задач *Л и С.* При уровне мотивации, оптимальном для задач *А и С,* эффективность решения задачи В практически минимальна.

Рис. 8.19. Зависимость эффективности решения задачи (качества достижения) от силы Мотивационной тенденции для трех задач. По мере снижения этой силы от $Г_3$ к Г, увеличивается эффективность решения задач более высокой степени сложности (Atkinson, 1974a, p. 200)

Таким образом, особое значение имеет следующий вопрос: оптимальна ли мотивация для задачи данной сложности, не происходит ли при этом недо- или сверхмотивации? Конкретная результирующая мотивация имеет три детерминанта: 1) силу мотива, 2) субъективную вероятность успеха в решении данной задачи и 3) привлекательность ситуации, которая не зависит от вероятности успеха (например, личностная значимость задачи). Сила мотивации и тем самым эффективность решения задачи — результат взаимодействия трех независимых величин, а именно личности (мотив), задачи (субъективная вероятность успеха) и ситуации (привлекательность внешних и других последствий успеха или неудачи, например: достижение более высокой цели, высокая оценка со стороны других людей и т. п.). Если в ситуации кроется также побудительность внешних последствий, то определенную роль играет и сила соответствующего внешнего мотива (например, стремление понравиться экспериментатору в ситуации достижения).

До настоящего времени не было систематически проанализировано, каким образом из взаимодействия отдельных детерминантов возникает мотивация определенной силы. Аткинсон делает в связи с этим лишь самые общие предположения: по мере возрастания силы мотивации, приближения вероятности успеха к 0,5 и усиления ситуационной привлекательности растет и результирующая сила мотивации. Поскольку Аткинсон рассматривает мотив избегания неудачи (по *TAQ)* как тормозящий фактор, решающее значение приобретает результирующая сила мотивации *{пЛс'п— TAQ,* НУ—БН), т. е. значение чистой надежды (ЧН). Отсюда можно сделать кажущийся парадоксальным вывод о том, что более сильный мотив избегания неудачи улучшает эффективность достижений, тогда как такой же силы мотив успеха (в особенности при выполнении сложных задачах.и сильной ситуационной привлекательности) вызывает избыточную мотивацию (см.: Atkinson, 1987).

Эмпирические доказательства

Существующие доказательства того, что функция эффективности мотивации имеет вид перевернутой буквы U, строились на диссертациях Энтина (Entin, 1974) и Хорнер (Homer, 1974b), а также на повторном анализе Аткинсоном (Atkinson, 1974b, 1987) более ранних диссертационных исследований (Рейтмана и Смита), в которых описывались побудительные ситуации, актуализирующие разные мотивы одновременно, и на исследованиях Соррентино и Щепарда (Sorrentino, Shep-pard, 1978) и Шорта и Соррентино (Short, Sorrentino, 1986).

Энтин (Entin, 1974) группировал испытуемых по силе результирующих мотивов успеха (по *nAch~TAQ)* и аффилиации, а затем создавал ситуационные условия, различавшиеся по параметру побудительности для мотива аффилиации (приватная и публичная обратная связь). При первом условии результаты сообщались на следующий

день под анонимным числовым кодом, при втором называлось полное имя, так что каждый мог знать о вывешенных на доске результатах другого. В эксперименте использовались задачи Дюкера на счет, часть из которых были простыми, а часть — сложными. В условиях приватной обратной связи привлекательность срабатывала в соответствии с моделью выбора риска: возможна только самооценка результатов, оценка со стороны исключается. В этом случае качество достижений в решении как легких, так и сложных задач было лучшим в группе с сильным мотивом успеха *(nAch— TAQ)* в отличие от группы со слабым мотивом
успеха. Монотонное отношение, по-видимому, объясняется тем, что в обоих случаях не была достигнута оптимальная мотивация. Поэтому весьма показательна публичная обратная связь, которая при сильных мотивах успеха и аффилиации может довести силу результирующей мотивации до точки, превышающей оптимальную эффективность, т. е. породить избыточную мотивацию. Тенденция к уменьшению числа правильно решенных задач действительно наблюдалась, но не только при выполнении сложных, но также и при выполнении легких задач. Таким образом, полученные данные едва ли подтверждают предположение, что функциональная зависимость эффективности от силы мотивации имеет нелинейный характер.

Несколько менее убедительным выглядит проведенный Аткинсоном (Atkinson, 1974a) повторный анализ двух работ (Atkinson, Reitman, 1956; Reitman, 1960). В ситуации множественности привлекательных стимулов (групповое соревнование, побуждения экспериментатора, заранее назначенное вознаграждение) у испытуемых с сильным мотивом успеха заметно ухудшались достижения в решении вычислительных задач по сравнению со случаем однозначного характера ситуационной побудительности, у испытуемых же со слабо выраженным мотивом достижения поли валентность способствовала улучшению результатов. В этой же работе Аткинсон проанализировал исследования Смита (Smith, 1966) и еще более дифференцировал содержательную сторону ситуационной привлекательности, выделив побудительность расслабления, достижения и многозначную побудительность. В группе испытуемых с сильным мотивом успеха среднее количество правильно решенных вычислительных задач возросло с 53,0 (расслабление) до 78,8 (достижение) и опять снизилось до 55,3 (многозначность). В группе со слабым мотивом успеха наблюдался постоянный рост этого числа - соответственно 34,8-55,8-85,3- То, что три ситуационные особенности обусловили, как и ожидалось, различный уровень мотивации, подтверждалось также средними значениями шкалированных усилий.

Наконец, Хорнер (Horner, 1974b) в ходе эксперимента предлагала юношам-студентам решать вычислительные задачи или составлять анаграммы либо индивидуально, либо соревнуясь с партнером мужского или женского пола. Результаты представлены в табл. 8.8. Как и следовало ожидать, результаты групп с сильным и слабым мотивом успеха значительно различались только в условиях индивидуальной работы. В ситуации соревнования картина резко менялась. Теперь в зависимости от выраженности мотива аффилиации условие соревнования усиливало результирующую мотивацию, что особенно ярко проявлялось при соревновании испытуемых с представителем мужского, а не женского пола. Если оба мотива были выражены одинаково сильно, то при соревновании мужчин наблюдалось ухудшение результатов, которое можно интерпретировать в духе гипотетической функции эффективности как следствие избыточной мотивации, Подобные же данные наблюдались и при решении вычислительных задач.

В тщательно разработанном и строго контролировавшемся полевом исследовании Соррентино и Шеппарда (Sorrentino, Sheppard, 1976) было установлено четкое монотонное соотношение между силой мотивации и достижениями в плавании вольным стилем на 200 м. В ситуациях индивидуального и группового соревнования пловцы, сгруппированные по мотивам аффилиации и достижения, показали ожидавшиеся различия в плавании на скорость. Отрицательного воздействия избыточной мотивации на достижения спортсменов с сильными мотивами аффили-
ации и успеха не наблюдалось; напротив, в групповом соревновании по сравнению с индивидуальным они показали лучшие достижения. Достижения в плавании зависят от силы спортсмена и его настойчивости в высокомотивированной деятельности, скажем в хорошо знакомой испытуемым ситуации соревнования. Авторы предполагают поэтому, что ухудшение достижений вследствие избыточной мотивации происходит только при необходимости решения новых задач и в незнакомых экспериментальных условиях. Решающее значение может иметь не только новизна, но и тип задачи (задача на качество или количество, на решение проблемы или проявление физической силы и выносливости).

Таблица 8.8 Зависимость средних достижений в составлении анаграмм юношами-студентами
от выраженности мотивов успеха *(nAch — TAQ)* и аффилиации, а также от типа ситуационной побудительности (результаты стандартизованы при *M*= 50 и *SD*= 10)
(Horner, 1974a, p. 249)

Констелляции мотивов	Ситуационная побудительность		
	Индивидуальная работа	Соревнование с	
		партнером женского пола	партнером мужского пола
Высокий мотив аффилиации			
Высокий мотив успеха	46,5	53,9	48,4
Низкий мотив успеха	41,8	53,6	**56,1**

Низкий мотив аффилиации			
Высокий мотив успеха	48,4	53,4	53,7
Низкий мотив успеха	40,8	47,7	46,7

Шорт и Соррентино (Short, Sorrentino, 1986) в групповом эксперименте смогли полностью подтвердить предположение об отрицательном влиянии эффекта сверхмотивации на результаты. Испытуемые работали — либо совместно, либо индивидуально—в группах по три человека над заданием по выводу правила. В ситуации сильной внешней побудительности групповой работы высокие мотивы успеха и аффилиации приводили к снижению результатов, тогда как высокий мотив неуспеха был связан с улучшением достижений. Это исследование до сих пор является единственным заранее спланированным и подтвердившимся свидетельством того, что в ситуации сверхмотивации мотив неуспеха, судя по всему, уменьшает результирующую Мотивационную тенденцию, что проявляется в отсутствии ухудшения результатов.

Приведенные здесь данные — свидетельство определенной эвристической ценности тезиса об имеющей вид перевернутой буквы U функциональной зависимости эффективности и качества достижения от мотивации, но этот тезис отнюдь не представляет собой универсального всеобъясняющего правила. Для этого не хватает исследований, в которых степени сложности заданий различались бы более четко. Что касается ситуационной побудительности, то картина была бы яснее, если бы усиление мотивации достигалось не за счет внешних стимулов, а за счет варьирования привлекательности самой темы достижения (см.: Mierke, 1955, Locke, 1968). Что же касается индивида, то составляющие мотива достижения должны выявляться более тщательно, в противном случае нельзя будет проверить утверждения Аткинсона о необходимости вычитать из результирующей мотивации величину мотива избегания неудачи.

Другие подходы: внимание и контроль над усилиями

За пределами области исследований мотивации достижения Баумайстер (Baumeis-ter, 1984; Baumeister, Showers, 1986) описал и попытался объяснить один феномен, который он назвал «захлебыванием от давления» *(«choking under pressure»).* Этим термином он обозначает парадоксальное ухудшение результатов в тот момент, когда все идет к тому, чтобы показать особенно хороший результат. Причина этого заключается, по всей видимости, в том, что внимание направляется на свою собственную деятельность, что нарушает ее автоматизированный и хорошо отлаженный ход. Кроме того, в работу над заданием могут вмешиваться и самооценочные когнитивные элементы — как это уже показал Вайнс (Wines, 1971) в гипотезе внимания, относящейся к экзаменационной тревожности. Типичными переменными побудительности, с легкостью приводящими к потере эффективности, являются присутствие критически настроенных наблюдателей, соревнование, вознаграждения и санкции, зависящие от достигнутого результата, личностная значимость задания. В качестве условий, опосредствующих влияние этих переменных, выступают высокая сложность задания, ожидания, а также индивидуальные различия.

К индивидуальным различиям относится, в частности, и способность сдерживать прилагаемые усилия в случае выполнения сложных заданий ради того, чтобы добиться более высокой эффективности. Эта способность получила название контроля над усилиями. Способность к контролю над усилиями Хекхаузен и Штрант (Heckhausen, Strang, 1988) выявили у полупрофессиональных баскетболистов при игре в экстремальных условиях с помощью, с одной стороны, измерения физиологических показателей усилий типа увеличения кислотности крови (уровень молочной кислоты) и частоты пульса и, с другой стороны, фиксируя наличие или отсутствие ухудшения результатов по сравнению с нормальными условиями осуществления деятельности. Каждый баскетболист должен был несколько раз пробежать полный круг в нормальных и экстремальных условиях и каждый раз осуществить трудное ведение мяча перед заключительным броском в корзину. Как и ожидалось, в экстремальных условиях было обнаружено снижение эффективности (рост ошибок при ведении мяча, меньшая частота попадания). Однако это падение эффективности было связано с большими индивидуальными различиями. Следует отметит' что не мотив достижения, а Опросник ориентации на действие или на состоян1 Куля (Kuhl, 1985) помог%ыявить спортсменов, которые и в тяжелых экстремальн і условиях удерживали рост прилагаемых усилий в определенных границах (о чем г ворит показатель уровня молочной кислоты), осуществляли ведение мяча без и лишней спешки и могли сохранить высокий уровень эффективности.

Кумулятивные достижения

Качество достижений при выполнении задачи зависит не только от эффективп сти силы мотивации относительно специфических требований задачи, но, коиеч но, и от индивидуальной способности к выполнению соответствующей деятельности. Согласно Аткинсону (Atkinson, 1974а), качество достижения определяется как способностями, так и эффективностью. Это означает, что при выполнении теста на интеллект действительное различие способностей можно обнаружить лишь при одинаковой эффективности. При различной эффективности люди с одинаковыми «подлинными» способностями могут иметь совсем несхожие результаты. В этом отношении все исследования интеллекта исходят из одной неверной посылки, заключающейся в том, что тестовые задания в Мотивационной отношении обладают максимальной (или, по меньшей мере, одной и той же) эффективностью. Поскольку тестовые или экзаменационные ситуации, особенно в тех случаях, когда от результата зависит достижение более высоких целей, обладают поливалентной побудительностью высокой интенсивности, это может оказывать отрицательное воздействие на эффективность многих испытуемых, вследствие чего они предстают менее способными по сравнению с тем уровнем, который они демонстрируют в обычных условиях осуществления

деятельности. Показатели способности, таким образом, есть смешанный результат «подлинной» способности и зависящей от мотивации эффективности ее применения.

В ситуации активного побуждения индивиды с более сильным мотивом, согласно Аткинсону, оказываются под воздействием избыточной мотивации и их достижения ухудшаются. Напротив, в обычных условиях сильный мотив положительно влияет на выполняемую работу, поскольку сила результирующей мотивации здесь меньше, чем в ситуации экзамена, и она, не выходя из области оптимальной эффективности, усиливает настойчивость в осуществлении следующих друг за другом фаз деятельности. Аткинсон говорит о монотонном отношении между силой мотива достижения и затраченным временем. На больших временных отрезках высокая средняя эффективность и сильная настойчивость улучшают кумулятивное достижение. Аткинсон (Atkinson, 1974a) пытается снять налет мистицизма с интенсивно изучавшихся и анализировавшихся в педагогической психологии понятий «сверхуспевающий» и «недоуспевающий» учащийся (Thorndike, 1963; Wahl, 1975; Heckhausen, 1980). Последнее понятие подразумевает учащегося, у которого результаты учебной деятельности в школе или вузе ниже, чем это можно было бы ожидать при его эмпирически установленном уровне способностей. В отличие от сверхуспевающего сила мотива у недоуспевающего учащегося низка и оптимальной эффективностью для него обладают только побуждающие к достижению ситуации (например, тест на интеллект), а на значительных временных отрезках и в повседневных ситуациях эффективность, так же как и настойчивость, снижается и его кумулятивные достижения ухудшаются.

Двоякая роль силы мотивации в кумулятивных достижениях

Поскольку способности и эффективность влияют на качество достижения, кумулятивный результат по Аткинсону представляет собой произведение качества достижения и времени, затраченного на работу. Затрачиваемое на работу время определяется как силой мотива успеха, так и побуждающим к достижению содержанием повседневного окружения, а также силой конкурирующих мотивов (см.: Feather, 1962), способствующих возникновению не связанных с тематикой достижения альтернативных деятельностей, Тем самым мотивация достижения играет в становлении кумулятивных достижений двоякую роль. С одной стороны, эта мотивация в зави-

симости от требований задачи и индивидуальной способности выполнить ее воздействует на эффективность текущей деятельности. С другой - она влияет на количество затрачиваемого на работу времени по сравнению с силой мотивации альтернативных деятельностей. На рис. 8.20 эти взаимосвязи представлены в виде схемы. Примечательно, что при ее построении использован подход, свойственный психологии развития. Например, мультипликативное взаимодействие качества достижения и затраченного на работу времени влияет не только на кумулятивное достижение, но и на самого индивида, чье умение возрастает (недаром пословица утверждает «повторение — мать учения»).

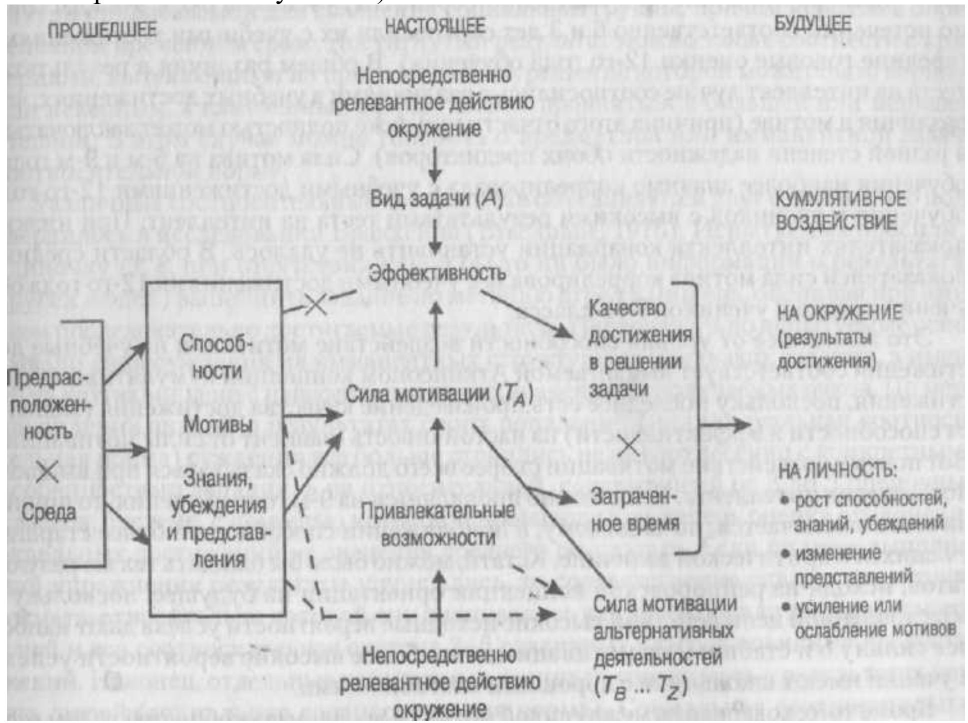


Рис. 8.20. Двоякая роль мотивации как детерминанта кумулятивных достижений. Мотивация (*T*) наряду с индивидуальной способностью к решению задачи *{A)* влияет в зависимости от требований последней на эффективность текущего выполнения задачи, с одной стороны,
и на время, затрачиваемое на ее решение по сравнению с силой мотивации альтернативныхдеятельностей ($Г_в...Г_г$), -сдругой (Atkinson, Lens, O'Malley, 1976, p. 51)

Эмпирические доказательства

Детальный эмпирический анализ всех этих вопросов еще предстоит. Сейвуш (Sawusch, 1974) с помощью компьютера рассчитал возможные взаимодействия факторов для гипотетической выборки, включавшей 80 индивидов, которым случайным образом приписывались показатели способности, мотивов достижения и силы

тенденций к альтернативным деятельностям. На фоне различных соотносившихся с моделью гипотез (например, о более высокой мотивации в условиях тес-

тирования по сравнению с обычной рабочей ситуацией, о различных корреляциях между мотивом и способностью, о нелинейной функциональной зависимости эффективности и т. п.) не вызывает удивления возможная значимая корреляция между силой мотива и кумулятивным достижением.

Доказательством, однако, могут служить не адекватные модели искусственные построения, а полученные эмпирическим путем и соответствующие прогнозам результаты. Первые подтверждения были получены Аткинсоном, Ленсом и О'Мал-ли (Atkinson, Lens, O'Malley, 1976). Они брали результирующий мотив достижения *(jiAch—TAQ)* и показатели теста интеллекта *{California Test of Mental Maturity* — **Калифорнийский** тест умственной зрелости) учеников 6-х и 9-х классов и по истечении соответственно 6 и 3 лет соотносили их с учебными достижениями (средние годовые оценки 12-го года обучения). В общем различия в результатах теста на интеллект лучше соотносились с различиями в учебных достижениях, чем различия в мотиве (причина этого отчасти или даже полностью может заключаться в разной степени надежности обоих предикторов). Сила мотива на 6-м и 9-м годах обучения наиболее значимо коррелировала с учебными достижениями 12-го года обучения у учеников с высокими результатами теста на интеллект. При низких показателях интеллекта ковариации установить не удалось. В области средних показателей сила мотива коррелировала с учебными достижениями 12-го года обучения только у учеников 9-го класса.

Это зависящее от уровня способности воздействие мотивации на учебные достижения соответствует выдвигаемой Аткинсоном концепции кумулятивного достижения, поскольку последнее есть произведение качества достижения (зависит от способности и эффективности) на настойчивость (зависит от силы мотивации). Вот почему воздействие мотивации скорее всего должно сказываться при высоких показателях интеллекта. Если же оно проявляется на 9-м году обучения, то причина этого заключается, по-видимому, в приближении способностей более старших учащихся к критической величине. Кстати, можно было бы ожидать тех же результатов, исходя из рейноровской концепции ориентации на будущее, поскольку в обусловленной цепи действий высокие исходные вероятности успеха дают наиболее сильную и стабильную мотивацию, а наиболее высокие вероятности успеха в учении имеют школьники с хорошими способностями.

Кроме того, ковариация между силой мотива и уровнем способностей на 9-м году обучения была более выраженной, чем на 6-м. Хотя эти данные были получены не в лонгитюдных исследованиях, их все же можно рассматривать как определенное подтверждение зависимости развития исходных способностей от количества времени, затраченного на тренировку. Иными словами, различия в силе мотива проявляются в дифференцированном приросте способностей. Убедительного эмпирического доказательства этого положения, впрочем, не существует, как не существует и данных о взаимовлиянии частных детерминантов кумулятивного достижения.

Соотносительные нормы оценки результатов

Для оценки результатов собственного или чужого действия, необходимо, как мы уже убедились, наличие некоторого стандарта. Для его обозначения автор этой книги (Heckhausen, 1974a) предложил термин «соотносительная норма>>. Без та-

кой нормы полученный результат можно лишь констатировать и описывать, но не оценивать как более или менее удавшийся. Результат действия можно соотнести с прежними результатами действий данного человека и установить, улучшились или ухудшились его достижения. В этом случае мы имеем дело с индивидуальной соотносительной нормой — сравнение производится в определенной временной перспективе развития индивида. Достигнутый результат можно также сравнить с соответствующими результатами других людей и определить ранговое место субъекта. Речь при этом идет о социальной соотносительной норме (см.: Festinger, 1954). Перспектива соотнесения задается в этом случае распределением достижений внутри привлекаемой для сравнения социальной группы, причем нередко в определенном временном срезе. Достигнутый результат можно также соотнести с критериями, вытекающими из природы задачи, решение которой может быть верным или неверным, а намеченный эффект может проявиться в большей или меньшей степени. В этом случае можно говорить о предметной или имманентной задаче соотносительной норме.

Различные соотносительные нормы легко объединяются друг с другом, что подтвердилось в исследовании Бракхейна (Brackhane, 1976). Испытуемых просили в одиночку (т. е. при отсутствии какой бы то ни было информации о результатах других людей) выполнить задание по метанию стрел в мишень, оценивая при этом свои последовательно достигаемые результаты. Первоначально испытуемые основывали свои суждения на имманентных структурных признаках задания, а именно на кругах мишени с нанесенными на них значениями получаемых очков. По мере накопления знаний о результатах своих попаданий (индивидуальная соотносительная норма) суждения все больше строились не на соотнесении с конкретными особенностями задания, а на относительной, содержавшей от 3 до 5 оценочных классов, системе, с помощью которой и производилась теперь оценка отклонений отдельных достижений от значения среднего результата. Если по мере выполнения упражнения результаты улучшались, то соответственно сдвигалась и точка отсчета, относительно которой они оценивались как хорошие или плохие, а вместе с ней и вся соотносительная система 3-5 различных классов оценки своих достижений. Наконец, отдельные испытуемые начинали спрашивать о результатах других людей (социальная соотносительная норма). Социальная соотносительная норма основывается на распределении

успехов и неудач при выполнении задания референтной группой.

Каждая соотносительная норма в зависимости от целей получает свои основания и преимущества. Особенно это касается индивидуальной и социальной соотносительных норм. Например, при оценке учебных достижений преподавателю приходится все время решать проблему, в какой форме сообщать ученику о его успехах: должна ли оценка отражать его ранговое место в успеваемости класса, или же она должна отражать только его. успехи в учебе. Такого рода вопросы не новы. В частности, еще полтора столетия назад ими занимался Гербарт (Herbart, 1831, p. 210), а в последнее время они вновь встали в рамках исследований мотивации (Rheinberg, 1980).

В исследованиях мотивации достижения различие видов соотносительных норм долго оставалось без внимания. Для исследований, основывавшихся на модели выбора риска, было бы разрушительным признание того, что ключевые пере-
менные субъективной вероятности успеха и побудительности могут, в зависимости от соотносительной нормы, изменяться для одного и того же задания и одного и того же объективно достигнутого уровня. В Германии к значимости различных соотносительных норм привлекли внимание Хекхаузен (Heckhausen, 1974a), и прежде всего, Райнберг (Rheinberg, 1980), в США - Николе (Nicholls, 1980,1984a), Эймс (Ames, Ames, 1984) и Двек (Dweck, 1986; Dweck, Elliott, 1983).

Первичность индивидуальной соотносительной нормы с точки зрения психологии мотивации

В мотивационно-психологическом отношении наиболее значима индивидуальная соотносительная норма. Оценивая свою успешность при выполнении задания относительно своих прежних результатов, человек, как правило, ощущает связь улучшения результатов со своим старанием и настойчивостью. К тому же, достигнутый уровень результатов мгновенно оказывается в зоне средней субъективной сложности, т. е. в области, которая, согласно модели выбора риска, является максимально мотивирующей. В противоположность этому сравнение с результатами других людей может дать информацию лишь о том, выполнил человек задание лучше или хуже, чем определенный процент референтной группы, независимо от того, добился ли он большого прогресса в выполнении задания или нет (если другие люди также являются активными и добиваются прогресса), Индивидуальная соотносительная норма направляет внимание, с одной стороны, на фактическое улучшение результатов, которое можно выразить в объективных признаках (соотносительных нормах), а с другой — на собственные усилия и настойчивость, которые привели к достигнутому прогрессу; иными словами — на факторы, поддающиеся произвольному контролю и за которые в силу этого человек несет ответственность. В противоположность этому социальная соотносительная норма направляет внимание, с одной стороны, на относительное ранговое место, которое, как правило, не изменяется (например, в классе) и едва ли связывается со старанием и настойчивостью, а с другой стороны — на различие способностей членов референтной группы, остающееся неизменным, т. е. на фактор, едва ли поддающийся влиянию со стороны самого индивида.

Либхарт (Liebhart, 1977b) показал, насколько легко с изменением перспективы сравнения меняются соотносительные нормы, а вместе с ними и оценки одного и того же результата. Он просил испытуемых оценить классные работы четырех школьников, каждый из которых написал по четыре работы. Причем в одном случае он просил оценивать подряд все четыре работы каждого школьника (внутрииндиви-дуальная перспектива или индивидуальная соотносительная норма), в другом — оценивать подряд одни и те же работы всех четырех школьников (межиндивидуальная перспектива или социальная соотносительная норма). При внутрииндивидуаль-ной перспективе испытуемые были склонны оценивать приложенные школьником усилия, при межиндивидуальной же — выносить суждение о различиях в способностях детей.

Влияние соотносительных норм до сих пор еще не подвергалось систематическому исследованию. Однако во многих экспериментальных исследованиях это
влияние было уже зафиксировано. Это относится прежде всего к ожиданию улучшить свои результаты и к достигнутым в конечном счете результатам. Крампен (Krampen, 1987) изучал это влияние на школьниках 9-10-х классов. Он работал с 13 классами и просил учителей математики в первой половине учебного года писать школьникам комментарии к их работам по математике, ориентированные на индивидуальную, социальную или предметную (сопоставляющую результаты с учебным планом) соотносительную норму или же не ориентированные ни на какую норму. Ученики случайным образом распределялись по этим четырем вариантам. Мы представим результаты лишь первых шести месяцев работы. Было обнаружено значимое влияние взаимодействия уровня достижений ученика перед началом опыта (предварительного уровня) с той или иной соотносительной нормой как на ожидание будущих успехов, так и на фактические достижения. Как показывает рис. 8.21, индивидуальная соотносительная норма (и во вторую очередь объективная, ориентированная на учебный план) оказывает благоприятное влияние на ожидание будущих успехов, а социальная соотносительная норма — неблагоприятное. Однако это относится лишь к тем ученикам, чей исходный уровень был ниже среднего (оценки «удовлетворительно» и ниже). Еще более примечательным является реальное улучшение результатов по окончании первого полугодия. Индивидуальная соотносительная норма и здесь оказала свое благоприятное воздействие, в то время как социальная норма не оказала какого бы то ни было влияния. Причем благоприятный эффект индивидуальной соотносительной нормы был тем сильнее, чем ниже был первоначальный уровень достижений ученика (рис. 8.22).

Рис. 8.21. Влияние взаимодействия соотносительной нормы и предварительного уровня на ожидание будущих успехов (Krampen, 1987, S. 143)

С другой стороны, соотносительные нормы оказывают влияние и на уровень притязаний. Он является более реалистичным, характеризуется меньшими показателями целевых отклонений и меньшим количеством атипичных сдвигов целей, если ориентируется на индивидуальную, а не социальную соотносительную норму. Первые результаты, касающиеся постановки цели, описаны в работе Райнберга и его коллег (Rheinberg, Duscha, Michels, 1980). Испытуемых просили выполнить задание на метание предметов, работая группами по шесть человек. В одном случае каждый испытуемый метал предмет особой формы, в другом — предмет был одним и тем же для всех шести испытуемых. Таким образом, в первой подгруппе сами собой напрашивались индивидуальные, а во второй — социальные соотносительные нормы, что подкреплялось соответствующими инструкциями. В ситуации индивидуальной соотносительной нормы средние целевые отклонения были значительно меньше, чем в ситуации социальной нормы, т, е. у всех испытуемых, как стремящихся к успеху, так и избегающих неудачи, постановка цели была более реалистичной при ориентации на собственные предыдущие достижения, а не на результаты других людей. Кроме того, индивидуальная соотносительная норма увеличивала число типичных сдвигов в уровне притязаний после успеха и неудачи (в обоих условиях такие сдвиги доминиррвали), особенно у испытуемых, ориентированных на неудачу. Атипичные сдвиги чаще наблюдались в случае социальной, а не индивидуальной соотносительной нормы.

Рис. 8.22. Влияние взаимодействия соотносительной нормы и предварительного уровня на школьную успеваемость через полгода после начала эксперимента (Krampen, 1987, S. 144)

В зависимости от того, опирается ли человек на индивидуальную или социальную соотносительную норму, оценка им своих способностей к выполнению данного задания может оказаться совершенно различной, а в силу этого, возможно, будет различной и субъективная вероятность успеха (соответствующие исследования пока отсутствуют), поскольку она определяется отношением между воспринимаемой объективной сложностью задания и оценкой своих способностей к его выполнению. Автор этой книги (Heckhausen, 1975a), предъявляя испытуемым задание, представленное как профессионально значимое (задача для полицейских на зрительное опознание), установил, что оценки способностей в соответствии с индивидуальной и социальной (процентное соотношение коллег, более одаренных, чем сам субъект) соотносительными нормами могут вообще не коррелировать между собой. Если в случае социальной соотносительной нормы субъект сравнивает свои способности с распределением таких же способностей среди членов определенной социальной группы, то в случае индивидуальной соотносительной нормы он, по-видимому, сопоставляет соответствующую способность с другими своими способностями, причем распределение мест различных способностей в целом основывается опять-таки на социальном сравнении, но может ориентироваться и на имманентные заданию критерии.

Усилия, которые человек намеревается приложить, также зависят от применяемой соотносительной нормы. В том же исследовании (Heckhausen, 1975a) было установлено, что субъект намеревается приложить больше усилий в том случае, когда оценка способностей, опирающаяся на индивидуальную соотносительную норму, оставляет открытым вопрос о посильности для субъекта задания данной сложности. Рациональный расчет планируемого в

этом случае усилия отвечает «мотивационному закону сложности» (Hillgruber, 1912). В случае оценки способностей, опирающейся на социальную соотносительную норму, обнаруживается взаимосвязь, прямо противоположная этой. Чем более способным к выполнению задания человек считает себя по сравнению с коллегами, тем выше оказывается планируемое усилие. Здесь работает, очевидно, не закон сложности, а специфический эффект привлекательности: если в ситуации деятельности человек чувствует свое превосходство над большинством других людей, он будет стремиться, увеличивая усилия, сохранить или закрепить свои ведущие позиции.

В зависимости от связанной с соотносительной нормой оценки своих способностей или своей компетентности изменяется и предвосхищаемая побудительность в смысле переживаний успеха (гордость) и неуспеха (смущение). Ягацински и Николе (Jagacinski, Nicholls, 1987) исследовали в сценарном эксперименте влияние информации об усилиях и результатах других учеников на предвосхищение учеником тех или иных своих собственных результатов и переживаний. Если никакой социально-сравнительной информации не давалось (индивидуальная соотносительная норма), то ученики оценивали свои способности и позитивные переживания выше, когда представляли свой успех при приложении больших усилий. Совершенно иначе обстояло дело в случае социально-сравнительной информации о старании других учеников. Если другие достигали того же результата, прикладывая для этого меньше усилий, то свой успех вызывал лишь негативные переживания в виде смущения и приводил к более низкой оценке своих способностей.

Если человек еще не имеет своего опыта знакомства сзаданием и обладает лишь социально-сравнительной информацией о распределении результатов в референтной группе, то в этом случае речь еще не идет о зависящих от мотива функциях валентности, постулируемых моделью выбора риска. Соответствующие данные исследования функций валентности Халиша и Хекхаузена (Halisch, Heckhausen, 1988) мы рассмотрели в одном из предыдущих разделов этой главы. Если имелась лишь информация о социальной соотносительной норме, то валентность успеха и неуспеха зависела от уровня самооценки своих способностей. Если человек высоко оценивал свои способности, то он очень высоко оценивал и валентности успеха и неуспеха, если же человек оценивал свои способности низко, то и валентности успеха и неуспеха были невысоки.

Соотносительно-нормативная ориентация

То, какая соотносительная норма лежит в основе формирования ожиданий и уровня притязаний или оценки достижений, в значительной степени зависит от перспективы сравнения, задаваемой той или иной ситуацией. Однако важную роль играют и инди-видуачьные предпочтения, в первую очередь при выборе индивидуальной или социальной соотносительной нормы. Поэтому можно говорить о соотносительно-нормативной ориентации как об индивидуальной диспозиции. Райнберг (Rheinberg, 1980), внесший большой вклад в достижение большинства результатов в этой области, разработал тест для измерения этой индивидуальной диспозиции (тест «кратких заданий на оценивание»). Он отмечает, что мотивация успеха у школьников шестых классов коррелирует скорее с индивидуальной, чем с социальной соотносительной нормой.

Большой интерес со стороны исследователей вызывает соотносительно-нормативная ориентация при оценке чужих достижений, а также ее обратное влияние на оцениваемых. В этой связи, естественно, сразу вспоминаются учителя, в повседневные обязанности которых входит оценивание достижений школьников. Даже при одинаковом ситуационном контексте у разных выборок учителей всегда обнаруживаются значительные индивидуальные различия в соотносительно-нормативной ориентации. Разумеется, в зависимости от типа и цели оценивания человек может изменять свою соотносительно-нормативную ориентацию. Характерно, что учителя с преобладающей ориентацией на индивидуальную соотносительную норму проявляли при оценивании гораздо большую гибкость, чем учителя с преобладающей ориентацией на социальную норму. Несмотря на то что все без исключения учителя связывали конкретные ситуации оценивания с определенными функциями (например, ситуации выдачи аттестата и решения о переводе в следующий класс — с функцией аттестации и отбора, а ситуации беседы со школьником или с классом — с функцией мотивирования), учителя с ориентацией на социальную соотносительную норму всегда и почти в одинаковой степени предпочитали именно эту норму. Учителя же, ориентировавшиеся на индивидуальную соотносительную норму, напротив, учитывали конкретные функции оценивания: в случае функций аттестации и отбора они основывали свои оценки на социальной норме, а.в случае функции мотивирования — на индивидуальной. Таким образом, первая группа учителей считала возможным мотивировать школьников посредством социального сравнения, вторая же — посредством сообщения о достигнутом прогрессе.

Проявляющаяся на уроках соотносительно-нормативная ориентация учителя также дает информацию о его излюбленных субъективных теориях, используемых им для объяснения различий результатов его учеников. Так, учителя с преобладанием социальных соотносительных норм более ориентированы на устойчивые во времени внутренние факторы, т. е. на такие качества школьника, как способности и прилежание, тогда как учителя с преобладанием индивидуальных соотносительных норм сравнительно чаще ориентируются на изменчивые факторы, в том числе и на внешние требования ситуации обучения. В соответствии с этим учителя с преобладающими социальными соотносительными нормами считают возможным делать длительные прогнозы достижений школьников. В отношении подкрепления у двух типов учителей наблюдаются противоположные реакции. Учителя с преобладающими социальными соотносительными нормами отзываются о школьнике, показатели которого превосходят средние, с похвалой, даже когда его резуль-

таты снижаются; учителя же с преобладающими индивидуальными нормами в этом случае его порицают. Вместе с тем лишь последние реагируют похвалой па рост достижений отстающего школьника. Кроме того, они осуществляют позитивное подкрепление (и помощь) в процессе решения школьником задачи. В противоположность этому учителя с преобладающими социальными соотносительными нормами хвалят или порицают школьников только тогда, когда результат — соответственно правильный или ошибочный — уже получен. Наконец, как и ожидалось, Райнберг (Rheinberg, 1980) выявил различия обоих типов учителей но степени индивидуализации предлагаемых на уроке заданий. Учителя с преобладающими индивидуальными соотносительными нормами более гибко варьировали меру сложности задаваемых вопросов и момент, в который они задавались. Вчастности, если школьник, вызванный к доске, затруднялся в ответе, то учитель или упрощал формулировку вопроса, или оказывал ученику помощь в поиске ответа.

Если объединить все показатели ориентации на индивидуальную соотносительную норму, характеризующие поведение учителя на уроке, то можно предположить, что они должны оказывать благотворное влияние на текущую мотивацию ученика к достижениям на уроке, на успешность его обучения, а возможно, и на формирование лишенного элементов тревожности и характеризующегося надеждой на успех мотива достижения. Действительно, все имеющиеся данные в какой-то мере подтверждают это. Браукманн (Brauckmann, 1976) выявил корреляцию между ориентацией 16 учителей начальных классов на индивидуальную соотносительную норму и средним мотивом стремления к успеху в классе (для 492 учеников Ш класса), равную +0,54. Райнберг, Шмальт и Бассер (Rheinberg, Schmalt, Wasser, 1978) получили доказательство того, что в восьми 4-х классах (196 школьников), учителя которых были ориентированы на социальную соотносительную норму, мотив неудачи был более выражен, чем в трех других 4-х классах (76 школьников), Только эти корреляционные данные позволяют предположить наличие влияния рассматриваемых ориентации на развитие мотивов. Это предположение подкрепляют результаты годового лонгитюдного исследования восьми классов старшей ступени основной школы (Rheinberg, 1980; Peter, 1978)[1]. Все классы были сформированы в начале 5-го года обучения: четыре из них велись учителями с ориентацией на индивидуальную, а другие четыре — на социальную соотносительную норму. Ученики каждого класса были разбиты в соответствии с уровнем своего интеллектуального развития на три группы. В случае индивидуальной соотносительной нормы первоначальный показатель мотива неудачи на протяжении года понизился, причем наиболее сильно он понизился у интеллектуально слабой группы учащихся (см. рис. 8.23), так что по истечении года обнаружилось взаимодействие соотносительно-нормативной ориентации и уровня интеллекта. Соответствующие данные были получены также при исследовании экзаменационной тревожности и проявленной тревожности. Кроме того, школьники всех трех групп сообщили о сво-

Система образования ФРГ предполагает обязательное девятилетнее обучение. Дети, достигшие 6 лет, поступают в основную **школу,** первые четыре класса которой называются народной школой, а последние два (V-VI) - старшей ступенью. По окончании народной школы **(I-IV** классы) или **старшей** ступени основной школы дети могут поступить или в гимназию (в **V—XIII** классы или в **VII—XIII** классы соответственно), пли в реальную школу (в V-X классы), или же получить рабочую специальность в профессиональной школе **(VII—**IX классы). — *Примеч. ред.*

ем ощущении того, что их возможности возросли (в случае ориентации на социальную соотносительную норму таких ощущений не было). В конце года школьники, учившиеся у учителей с преобладанием индивидуальной нормы, в отличие от школьников, учившихся у учителей с преобладающей социальной нормой, значительно реже приписывали неудачи недостаточности своих способностей.

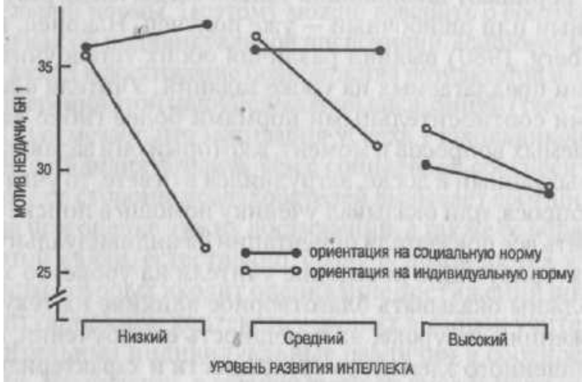


Рис. 8.23. Возрастная динамика степени выраженности мотива избегания неудачи (решеточный тест) на протяжении 5-го года обучения у четырех (для каждого условия) классов основной школы, учителя которых ориентируются на индивидуальную либо социальную соотносительную норму, с разделением по уровню интеллекта в каждом классе (по: Rheinberg, 1980, S.148)

В целом полученные данные подтверждают, что соотносительные нормы оценки достижений существенным образом изменяют мотивацию и могут даже влиять на формирование мотивов. Хотя влияние ситуационных или индивидуальных различий соотносительных норм на те или иные параметры деятельности достижения пока не получило непосредственного экспериментального подтверждения, однако анализ взаимодействий «учитель-ученик» свидетельствует о мотивационно-пси-хологической первичности индивидуальной соотносительной нормы.

На этом основываются и программы развития мотивов для школьников, осуществляемые как в классе, так и вне школы в форме длящихся несколько недель курсов (см. обзор в: Heckhausen, Krug, 1982). Основополагающие

идеи, определяющие программы развития мотивов с начала шестидесятых годов, с сегодняшней точки зрения можно свести к переориентации действий достижения на индивидуальную соотносительную норму. Иначе говоря, содержание этих программ базируется на мотивационно-психологическом приоритете индивидуальной соотносительной нормы - часто за счет снижения значения социальной соотносительной нормы. Так, уже в первой программе Мак-Клелланда (McClelland, 1965a) для мелких предпринимателей в развивающихся странах основной акцент делался на реалистичности уровня притязаний. А для того чтобы быть реалистичным, уровень притязаний должен устанавливаться на основе индивидуальной соотносительной нормы и предполагать в качестве основной причины успеха и неудачи настойчивость и старание, а не способности (в смысле межиндивидуальных различий). Это усиливает переживание «личностной причинности» (de Charms, 1976), что, в свою очередь, способствует управлению действием достижения путем исходящего из содержательных критериев самоподкрепления (Krug, Hanel, 1976).

Соотносительно-нормативная ориентация как мотивационное понятие

Николе (Nicholls, 1980, 1984b) проследил развитие понятия способностей на протяжении детства и разграничил два различных понятия способностей, которые он назвал «недифференцированной» способностью и нормативной способностью. Они различаются по тем соотносительным нормам, на которых основываются: недифференцированная способность базируется на индивидуальной соотносительной норме, а нормативная способность — на социальной соотносительной норме. Исходя из индивидуальной соотносительной нормы способность измеряется тем, в какой мере человек улучшил или ухудшил свои результаты при выполнении определенной деятельности или задания по сравнению с предшествующими попытками. Прогресс в освоении этой деятельности является показателем способности. В отличие от этого способность, базирующаяся на социальной соотносительной норме, оценивается на основе сравнения своих результатов с результатами других людей. Наличие способности согласно индивидуальной соотносительной норме (овладение какой-то деятельностью) еще не говорит о способности с точки зрения социальной соотносительной нормы; о ее наличии можно говорить в том случае, когда человек, затратив столько же усилий, что и другие, добивается большего, чем они, или когда он может добиться тех же результатов, что и другие, затратив меньше усилий.

На основе этого различения Николе (Nicholls, 1984a) выдвинул двойную концепцию мотивации достижения, согласно которой мотивацию достижения (и действия достижения) следует определять как поведение, направленное на 1) развитие или 2) демонстрацию высоких, а не низких способностей (критический анализ см.: Kukla, Scher, 1986; Nicholls, 1986). Если человек хочет или должен продемонстрировать свои способности, то эта демонстрация сводится к сравнению с другими людьми, что, как правило, влечет за собой высокую включенность «я», особенно если речь идет о деятельностях, овладение которыми является **предпосылкой** школьного или профессионального успеха и которые поэтому все считают важными. Если человек верит, что обладает большими способностями, он будет пытаться выполнять предлагаемые ему задачи, не являющиеся ни слишком легкими, ни чересчур трудными. Если же человек считает себя неспособным, он будет избегать легких заданий, ибо может не добиться в них успеха и тем продемонстрировать свою неспособность. Поэтому он будет выбирать очень сложные задания.

На основе такого рода рассуждений, связывающих между собой индивидуальные / социальные соотносительные нормы, заинтересованность / незаинтересованность в демонстрации своих способностей, Я-включенность / ориентацию на задание и высокую / низкую оценку своих способностей, Николе по-новому интерпретировал значительную часть литературы по выбору заданий и успешности их выполнения. При этом он в значительной степени приближается к предсказаниям модели выбора риска, заменяя, как это уже сделали до него Кукла (Kukla, 1972a, b, 1978) и Мейер (Meyer, 1973a, 1987) мотивы успеха и неуспеха высокой и низкой оценкой своих способностей. По мнению Николса, его теория превосходит модель выбора риска в том, что может предсказывать еще и то, какие люди (с низкой само-
оценкой способностей) отдадут предпочтение заданиям высокой сложности, а какие — заданиям низкой сложности:

«...следует различать три типа людей с низкой оценкой своих способностей. Представители первого типа пытаются демонстрировать большие способности. Другие, в большей степени уверенные в том, что их способности невелики, не включаются в демонстрирование больших способностей. Третьи уверены, что их способности малы, и смирились с этим. Представители первого типа должны быть склонны выбирать задания, относительно которых их ожидание успеха будет очень низким. Представители же второго и третьего типов должны, напротив, предпочитать задания с высоким ожиданием успеха* (Nicholls, 1984a, p. 334).

В модели выбора риска такое различение не проводится. Ее применение не конкретизировано с учетом соотносительных норм. Во всяком случае, хотя Николе (Nicholls, 1984a, S. 334) это и оспаривает, можно предсказать предпочтение заданий средней сложности исходя и из индивидуальной соотносительной нормы (см.: Halisch, Heckhausen, 1988).

Помимо дифференциации двух различных состояний, связанных с обеими соотносительными нормами, Николе также различает два вида переживаний успеха (Nicholls, Patashnik, Chung Cheung, Thorkildsen, Lauer, 1988), Успех может состоять либо в том, чтобы лучше понять предмет или справиться с делом ради него самого, или же в том, чтобы показать лучший результат при выполнении задания, чем другие. Одни люди склоняются преимущественно к первому пониманию успеха, другие — ко второму. Таким образом, речь идет об устойчивой характеристике личности, которую Николе обозначил как ориентацию на задание в противоположность эго-ориентации и которую он измеряет с помощью короткого опросника.

Эта личностная переменная очень важна, но до сих пор она оставалась за бортом исследований мотивации достижения. Отчасти ориентация на задание и эго-**ориентация** совпадают с мотивами успеха и неуспеха. В пользу этого говорит то, что эго-ориентация коррелирует со смущением в публичных ситуациях и ей сопутствует предпочтение крайне сложных или

чересчур легких заданий. Как уже отмечалось, это особенно очевидно в тех случаях, когда человек невысоко оценивает свои способности. В этом случае предпочтение крайних степеней сложности лучше всего защищает от необходимости сделать вывод о самом себе. Аналогичным образом, эго-ориентированные индивиды с меньшей настойчивостью работают над сложным (в действительности невыполнимым) заданием, если им предварительно сообщили, что достаточно большая часть школьников в состоянии справиться с этим заданием. Если же им сообщается, что лишь немногие школьники достигали успеха при выполнении этого задания, они работают более настойчиво. Обнаруживаются также различия и в занятиях спортом, и в проведении свободного времени. Ориентированные на задание индивиды предпочитают заниматься спортом в свободное время и вне организованных клубных занятий. Они также применяют более сложные и требующие больших усилий стратегии для того, чтобы глубже освоить учебный материал, **и** раньше начинают изучать сложные и многозначные ситуации. При всех этих различиях ориентированные на задание и эго-ориентированные индивиды не отличаются друг от друга по самооценке способностей. Чем они отличаются, так это тем, ради чего они используют свои способности. В то время как эго-орнентированные хотят достичь высокого социального статуса и разбогатеть, ориентированные на задание индивиды стремятся к познанию ради него самого и к выполнению социальных обязанностей. Николе отмечает, что пришло время для того, чтобы снова учитывать такого рода ценностные ориентации в исследованиях мотивации.

Подобно Николсу, двойственную концепцию мотивации достижения разработала Двек (Dweck, 1986; Dweck, Elliott, 1983; Dweck, Leggett, 1988). Вместо двух соотносительных норм она совершенно аналогично различает две целевые ориентации — цель выполнения *{performance goal),* т. е. стремление заслужить высокими результатами позитивную оценку и избежать негативной, и цель научения *{learninggoal),* т. е. стремление усовершенствовать свои умения посредством научения. Первая цель, связанная с оценкой со стороны других людей, может основываться либо на высоком, либо на низком доверии к своим уже имеющимся способностям и, в соответствии с этим, приводить либо к наступательному *{mastery-oriented),* либо, наоборот, к беспомощному поведению достижения (см. табл. 8.9). При этом Двек в своей концепции связала обе формы мотивации достижения с двумя субъективными теориями интеллекта и, тем самым, с различием индивидуальных диспозиций. Те, кто считают интеллект неизменным *{entity theory),* стремятся достичь высоких результатов, чтобы получить высокую оценку. Те же, кто считает интеллект поддающимся развитию *{incrementaltheory),* стремятся осваивать новые виды деятельности и учиться выполнять все,новые задания независимо от того, считаются ли они очень одаренными или нет.

Таблица 8.9

Два вида мотивации достижения с точки зрения различия целей и моделей поведения (по: Dweck, 1986)

Теория интеллекта	Целевая ориентация	Уверенность в своих наличных способностях	Модель поведения
Теория целостноси (неизменность интеллекта)	Теория приращения (изменяемость интеллекта)	Если высокая →	Направленность на овладение Принятие вызова Высокая настойчивость
Достижение высокого результата (чтобы заслужить позитивную оценку и избежать негативной)	Научение (повышение **своей** компетентности)	Если низкая →	Беспомощность Избегание вызова Слабая настойчивость
		Высокая или низкая →	Направленность на овладение Принятие вызова Высокая настойчивость

По сравнению с классическим определением мотива достижения как соотнесения с критерием качества или критерием способности определение мотивации достижения Николсом как связанного с Я стремления к повышению самооценки является ограниченным. Действия достижения, направленные на то, чтобы возможно лучше выполнить дело ради него самого, не задумываясь о том, чтобы развивать или демонстрировать при этом свои способности, уже не попадают в сферу мотивации достижения.по Никол су. Это относится и к пониманию действий достижения Двек: как и у Николса, они направлены на получение позитивной оценки со стороны или на развитие своих способностей. Дуальные концепции действий достижения обоих авторов очевидно связаны со школой и исследованиями, проведенными на школьниках, тогда как классическое определение мотива достижения ориентировано на взрослых.

Впрочем, при всех совпадениях обеих дуальных концепций, Николе и Двек в одном отношении отличаются друг от друга. Для Николса то, какую из двух целей — развитие или демонстрацию способностей — преследует действие достижения, определяется главным образом ситуативными условиями. Для Двек же это обусловливается личностными различиями, сложившимися в предшествующие годы обучения в школе и проявляющимися при столкновении со сложными заданиями как ориентация на преодоление или склонность к беспомощности.

ГЛАВА 9
Оказание помощи

Под оказанием помощи, альтруистическим, или просоциальным, поведением могут пониматься любые действия, направленные на благополучие других людей. Действия эти весьма многообразны. Диапазон их простирается от мимолетной любезности (вроде передачи солонки за столом) через благотворительную деятельность до помощи человеку, оказавшемуся в опасности, попавшему в трудное или бедственное положение, вплоть до спасения его ценой собственной жизни. Соответственно могут быть измерены затраты того, кто помогает своему ближнему: его внимание, время, труд, денежные расходы, отодвигание на задний план своих желаний и планов, самопожертвование. Мюррей (Murray, 1938) в своем перечне мотивов ввел для деятельности по оказанию помощи особый базовый мотив, назвав его потребностью в заботливости *(need nurturance).* Отличительные признаки соответствующих ему действий он описывает следующим образом:

«Выказывать сочувствие и удовлетворять потребности беспомощного Д(ругого) — ребенка или любого Д, который слаб, покалечен, устал, неопытен, немощен, унижен, одинок, отвержен, болен, который потерпел поражение или испытывает душевное смятение. Помогать Д в опасности. Кормить, опекать, поддерживать, утешать, защищать, успокаивать, заботиться, исцелять» (ibid., p. 184).

Однако то, что в конечном счете идет на пользу другому и поэтому на первый взгляд представляется деятельностью по оказанию помощи, может тем не менее определяться совершенно различными движущими силами. В отдельных случаях возникают сомнения в том, насколько оказывающий помощь руководствуется в первую очередь заботой о благе объекта его помощи, т. е. насколько им движут альтруистические побуждения. Макоули и Берковиц определяют альтруизм как «поведение, осуществляемое ради блага другого человека без ожидания какой-либо внешней награды» (Macauly, Berkowitz, 1970, p. 3). Как и в случае достижения, аффилиации и власти, для отграничения помощи от других видов деятельности недостаточно одного лишь бихевиористского описания поведения. В определении помощи должны указываться цель действия, собственные намерения, одним словом, «мотивация» субъекта, а также восприятие и объяснение им положения человека, нуждающегося в помощи. Отличительным признаком мотивированной помощью деятельности является то, что она ведет не столько к собственному благополучию, сколько к благополучию другого человека, т. е. она приносит больше пользы другому, чем самому субъекту. Поэтому внешне одинаковые акты помощи могут быть в одном случае альтруистическими, в другом же, напротив, побуждаться мотивом власти и совершаться в надежде поставить другого человека в зависимость и в будущем подчинить его себе. Решающий для выделения деятельности помощи критерий «чужой пользы» едва ли можно сформулировать более выразительно, чем **это** сделано в притче о добром самаритянине:

«Некоторый человек шел из Иерусалима в Иерихон и попался разбойникам, которые **сняли** с пего одежду, изранили его и ушли, оставивши его едва живым. По случаю один священник шел тою дорогою и, увидев его, прошел мимо. Также и левит, бы и на том месте, подошел, посмотрел и прошел мимо. Самаритянин же, проезжая, нашел на **него** и, увидев его, сжалился и, подошед, перевязал ему раны, возливая масло и **вино;** и, посадив его на своего ослй, привез его в гостиницу и позаботился о нем; а на другой день, отъезжая, вынул два динария, дал содержателю гостиницы и сказал ему: позаботься о нем; и если издержишь что более, я, когда возвращусь, отдам тебе» (от Луки, 10:30-35).

Акт помощи сострадательного самаритянина потому так примечателен, что был осуществлен при отсутствии социального давления и даже не на глазах у способного оценить его зрителя, а также потому, что самаритянину не были предписаны столь жесткие моральные нормы, как'свяшеннику и левиту, и потому, что самаритянин взял на себя труд и затраты, связанные с оказанием помощи, не имея никаких видов на вознаграждение.

Однако как бы сильно акты помощи, требующие высоких и наивысших затрат, ни привлекали общественное внимание и как бы ярко они ни описывались в литературных произведениях в качестве образцов поведения, как бы ни были распространены обычные действия по оказанию помощи, психология мотивации до начала 1960-х гг. не уделяла им никакого внимания (если не считать включения мотива заботливости в перечень потребностей Мюррея). В предложенном Мак-Дауголлом в начале нашего века перечне инстинктов (McDougall, 1908) просоциальные мотивы представлены лишь родительским инстинктом, ограничивающимся заботой о питании и безопасности собственного потомства. Правда, в перечне чувств Мак-Дауголл упоминает своеобразное «примитивное пассивное сочувствие», которое, как мы увидим позже, играет решающую роль в попытках современной психологии мотивации объяснить действия по оказанию помощи.

Социобиологические перспективы

Вопрос о том, не могло ли альтруистическое поведение, направленное не только на благо своего потомства, но и на благо других представителей своего вида, в ходе истории развития вида отчасти приобрести инстинктивную основу, активно обсуждается в социобиологии с **начала** 60-х гг. (см.: Campbell, 1972). До этого времени к индивидам применяли в основном теорию отбора и считали, что ее достаточно для объяснения направленной на сохранение вида целесообразности процессов отбора. Однако оставалось неясным, почему представители многих видов, судя по всему, «жертвуют» своей жизнью или способностью размножения ради других особей своего вида или ради вида в целом: например, почему сражения с предста-

вителями своего вида остаются ритуализированными, хотя противники обладают смертоносным оружием, или почему при перенаселенности сокращаются темпы размножения.
Непривычный, но простой ответ на вопросы такого рода дал в 1962 г. английский социолог Уинн-Эдвардс в своей книге, называвшейся «Рассредоточение животных и социальное поведение* (Wynne-Edwards, 1962). Он указал, что не только индивиды конкурируют между собой, но и группы конкурируют с другими группами того же вида, и, в конечном счете, вид в целом конкурирует с другими видами и находится под давлением отбора. Уинн-Эдвартс назвал это «групповым отбором».
Еще Дарвин (1859) размышлял о том, не может ли быть, помимо естественного отбора, связанного с размножением индивидуальных особей, случаев, когда сексуальное бесплодие отдельных индивидов может давать преимущества для размножения всей группы особей данного вида, к которой эти индивиды принадлежат. Такому бесплодию может благоприятствовать своего рода «семейный отбор», Примером этого является социальное устройство сообщества муравьев, в котором ролевая дифференциация, приводящая к появлению бесплодных «работников» и «солдат», способствует продолжению существования **группы** и обеспечивает ее процветание.
Принцип групповой селекции был сразу же привлечен для объяснения многообразного, казалось бы, альтруистического поведения; вскоре исследовали стали чрезмерно злоупотреблять этим принципом. Его слабость состояла в том, что он мог приводить к гибельным последствиям, поскольку могут существовать генетические мутанты, демонстрирующие вместо «альтруистического» поведения «эгоистическое», т. е. направленное на физическое выживание индивида. В этом случае было бы гарантировано вымирание группы с генетически определяемым альтруистическим поведением.
Уже через два года, в 1964 г., другой английский зоолог, Гамильтон, опубликовал работу «Генетическая теория социального поведения» (Hamilton, 1964), имевшую решающее значение для решения этой проблемы и положившую начало социобиологии. Все формы «принесения себя в жертву» своим товарищам по виду рассматривались здесь с позиции биологической целесообразности, т. е. с точки зрения того, в какой мере наблюдаемое поведение индивида способствует продлению жизни его генетического материала в его кровных родственниках. Если генетически определяемое поведение способствует этому, оно должно, в конце концов, закрепиться отбором. Такой отбор в пользу своего генома (генный отбор) Гамильтон назвал «родственным отбором» (Bischof, 1985; Smith, 1964).
Поэтому практиковавшееся ранее рассмотрение индивидуального приспособления в контексте «выживания наиболее приспособленных» для видов, живущих социальной жизнью, следовало дополнить таким образом, чтобы учитывалась еще и «совместная приспособленность». Гамильтон (Hamilton, 1964) предложил простое неравенство, определяющее условия, при которых распространение альтруистических способов поведения благоприятствует выживанию родственной группы, к которой принадлежит индивид, и увеличивает совместную приспособленность:
$П/Ц > 1/ОЧ$.
В этой формуле П (преимущество) означает приобретаемое реципиентом (получателем) помощи преимущество для выживания в смысле дарвиновской индивидуальной приспособленности, Ц (цена) — цену, которую должен «заплатить» оказывающий помощь индивид с точки зрения индивидуальной приспособленности, ОЧ (общая часть) — долю генотипа, являющуюся общей у получающего и оказывающего помощь в силу их общего происхождения. Таким образом, «альтруистические», т. е. направленные на помощь попавшим в беду кровным родственникам, способы поведения тем больше повышают совместную приспособленность общего генотипа получающего и оказывающего помощь, чем большему количеству генетических родственников помогает выжить индивид, жертвуя собой. Поскольку дети обладают половиной генетического материала матери или отца, принесение в жертву одного из родителей (т. е. отказ от его размножения) будет достаточно оправданным, если благодаря этому спасутся и смогут продолжить свой род двое детенышей; принесение же себя в жертву ради трех детенышей повышает совместную приспособленность в еще более значительной степени. Это соотношение можно вычислить и для более отдаленных кровных родственников. Поскольку, например, общая доля генов у кузенов составляет 12,5%, то принесение себя в жертву ради 9 кузенов также повысило бы совместную приспособленность генотипа.
Формализация «совместной приспособленности» Гамильтоном внесла существенный вклад в возникновение современной социобиологии (Wilson, 1975). Вслед за ней были разработаны модели условий, при которых у тех или иных видов могут развиваться способы поведения в духе «семейственного альтруизма» (см.: Charles worth, 1980). Родственный отбор является эволюционно-биологиче-ской «конечной причиной» (Bischof, 1985). В связи с этим встает вопрос о «ближайших причинах». Прежде всего это вопрос о том, каким образом индивид «узнает» тех представителей вида, с которыми он связан более тесным кровным родством, ведь идентичность генного материала не может восприниматься непосредственно (если не считать нескольких видов, у которых кровное родство может устанавливаться по запаху). Ближайшей причиной, возбуждающей и направляющей просо-циальное поведение является особая близость отдельных представителей своего вида. Это относится прежде всего к своему потомству — для всех видов, у которых выращивание потомства создает привязанность и со стороны родителей, и со стороны детенышей. Но просоциальное поведение может инициироваться и близостью родителей между собой. Хотя родители по всем правилам и не состоят в кровном родстве, их взаимная помощь способствует родственному отбору, если оба они вкладывают свои силы и время в выращивание своего потомства, например, если самец в период выращивания детенышей не зачинает потомства с другой самкой (см.: Trivers, 1972, о родительском вкладе). Хотя сексуальные партнеры не являются носителями генетического материала друг друга, однако благодаря родительскому вкладу они способствуют распространению генетического материала своего партнера.
Другим видом социобиологически объясняемого бескорыстного поведения является так называемый «взаимный альтруизм» (Trivers, 1972), девизом которого служит следующее высказывание: «Ты чешешь мою спину, а я — твою». Примером этого являются павианы-анубисы *(Papio anubis),* которые объединяются в пары, чтобы напасть на третьего самца и помешать ему спариться с находящейся в состоянии течки самкой. И пока партнер по коалиции держит третьего самца за горло, инициатор этой коалиции сам спаривается с самкой. Наблюдения показывают, что чем чаще самец оказывает такого рода помощь, тем чаще он имеет возможность сам получить ее (Packer, 1977).
Разумеется, было бы слишком односторонним полное и безусловное сведение всего многообразия феноменов человеческого просоциального поведения к эволюции подкорковых мозговых структур (типа лимбической системы), лежащих в основе тех способов поведения, которые, с точки зрения социобиологии, отвечают принципам родственного отбора или взаимного альтруизма. Однако эволюция человека, основывающаяся на социальном, а не одиночном, способе жизни, при отборе

благоприятствующих родственникам («семейственных») способов поведения, могла создать такую эмоциональную систему, что члены своей семейной группы вызывали у человека не только позитивные эмоции, но и эмпатию, т. е. способность сочувствовать (см.: Hoffman, 1981). При этом эволюция могла двигаться таким путем, который первоначально подразумевал малое количество альтруизма в психологическом смысле этого слова. Психологизирующее обозначение, такое как «альтруизм» (даже если его значение сужено до «семейственности»), не должно заставлять нас видеть здесь нечто большее, чем психоэволюционную предрасположенность, скажем, мотивационно-психологическое объяснение альтруизма в собственном смысле этого слова. В случае человека одна только история социализации индивида может породить, с одной стороны, неспособность вступиться за своих ближайших родственников, а с другой — способность включить в сферу своего альтруистического поведения всех людей, независимо от их происхождения. Ведь помимо генов большую роль играет еще и культура, в которой воспитывается человек после рождения, а социобиологи часто, склонны недооценивать то расстояние, на которое культура может уводить индивида от того, что заложено в генах (Barkow, 1984).

В первом случае онтогенез в условиях социокультурной детерминации приводит к неспособности к альтруистическому просоциальному поведению, дающему преимущество при выживания в смысле «совместной приспособленности». Во втором случае универсальный альтруизм, безотносительно к родственным отношениям, не дает преимущества данной частичной популяции, однако его польза может заключаться в преимуществах для выживания всего вида в целом или групп большего размера. С точки зрения социобиологии речь идет здесь об уже упомянутом «групповом отборе» (Wilson, 1975; Wynne-Edwards, 1962), эволюционная стабильность которого не является, впрочем, безусловной. Так, индивиды, снижающие свой темп размножения при ухудшении условий жизни, создают преимущество для выживания своей группы в смысле группового отбора, тогда как другие группы сталкиваются с угрозой перенаселенности и могут погибнуть.

Из истории исследований психологических аспектов помощи

Объяснить причины столь пренебрежительного отношения к изучению просоци-ального поведения, в отличие от «негативных» форм поведения наподобие агрессивности, невротических расстройств и т. п., исследователи пытались по-разному (см., напр.: Wispe, 1972). Господствовавшие теоретические системы, психоанализ и классическая теория научения не оставляли места для собственно альтруистического поведения, которое в конце концов не служило бы достижению собственных целей субъекта. Если психоанализ искал стоящие за альтруистическим поведением вытесненные влечения, то, согласно фундаментальному для теории научения гедонистическому принципу, помогающий субъект всегда должен был иметь позитивный баланс подкрепления. Тот факт, что оказывающий помощь индивид часто своим действием наносит ущерб самому себе, причем, предвидя этот ущерб заранее, все же не отказывается от оказания помощи, в рамках теории научения воспринимается как «парадокс альтруизма» (Rosenhan, 1972). Рознхан вынужден допустить, что при отсутствии внешних подкреплений помогающий, испытывая сочувствие, сострадание, эмпатию, в конечном счете сам подкрепляет себя за свое бескорыстное действие. Однако эмпирическое подтверждение подобного самоподкрепления получить нелегко.

Когда во второй половине 60-х гг. количество исследований поведения помощи резко возросло, причиной этого послужило развитие не только наук"и, но и общественной жизни. Что касается последней, то тон задавали прежде всего два события, вызвавшие сильный общественный резонанс. Одним из них явился процесс над Эйхманом, привлекший запоздалое внимание к людям, которые во время Второй мировой войны спасали евреев от уничтожения в условиях очевидной угрозы своей собственной жизни. В резул ьтате в 1962 г. в США было учреждено общество, поставившее своей целью выяснение мотивов и личностных свойств этих людей (London, 1970). К сожалению, данная попытка, осуществлявшаяся в русле психологии личности, оказалась бесплодной, тем более что исследователям **удалось** собрать критериальную группу только из 27 успевших эмигрировать лиц. В ходе интервью были выяснены некоторые общие для них особенности — жажда приключений, идентификация с родительским моральным образцом, социальная критичность.

Вторым событием явилось убийство женщины в Нью-Йорке, на вокзальной площади в Бронксе, в ночь на 13 марта 1964 г. Несмотря на то что убийце потребовалось около получаса, чтобы нанести три удара взывавшей о помощи жертве и в конце концов убить ее, а 38 обитателей соседних домов не спали и, подойдя к окнам, наблюдали за происходящим, никто из них не вмешался и даже не вызвал полицию. Комментарии средств массовой информации были столь же возмущенными, сколь и растерянными. Эксперты в различных областях знания не могли найти объяснений такого поведения. Столь шокирующее событие побудило нескольких социальных психологов обратиться к изучению действий помощи в полевых условиях, приближенных к реальной жизни. Этому благоприятствовала дискуссия, разгоревшаяся к тому времени в социальной психологии. Ее участники критиковали лабораторные эксперименты за «отрыв от реальности» и призывали для достижения большей «релевантности» перейти к полевым исследованиям (см.: Israel, Tajfel, 1972; Ring, 1967). Вызванный этой дискуссией поворот к квазинатуральным полевым условиям привел к тому, что проводящиеся до сих пор исследования просоциально-го поведения хотя и являются приближенными к реальности, однако носят ситуационный характер и небогаты в теоретическом отношении.

Таким образом, о ситуационных детерминантах действий по оказанию помощи мы знаем больше, чем о ситуационной мотивации большинства других видов деятельности. Даже сама притча о сострадательном самаритянине послужила прототипом для проведения эксперимента (Darley, Batson, 1973). Но с другой стороны, можно пока только догадываться о личностных переменных, предрасполагающих к оказанию помощи, не говоря уже о разработке методики измерения мотива помощи. Это неудивительно, если вспомнить о том, с какими необычными ситуациями сталкиваются ни о чем не подозревающие испытуемые в большинстве экспериментов по оказанию помощи: то кто-то неожиданно падает в обморок, то из соседнего помещения начинает валить дым и т. д. Факторы ситуации здесь выражены настолько сильно, что испытуемые действуют скорее реактивно, чем опе-рантно, и проявления индивидуальных личностных предрасположенностей стираются (см.: Amato, 1985; Benson, Dehority, Garman, Hanson, Hochschwender, Lebold, Rohr, Sullivan, 1980). Кроме того, пока отсутствует объяснение данного поведения с третьего взгляда, т. е. недостает исследований взаимодействия личностных и ситуационных переменных.

В весьма остроумных полевых исследованиях ситуации, требующие помощи, создавались помощниками и участниками экспериментатора на улицах, в общественном транспорте, в помещениях лабораторий и т. д. Прохожим или присутствующим в помещении лицам (потенциальным субъектам оказания помощи) нуждающийся в помощи человек был

незнаком. Используемые ситуации можно подразделить на случаи мимолетного одолжения и положения, действительно являющиеся бедственными. К первым относятся: обращение с вопросом типа «Который час?» или «Как пройти...?»; просьба одолжить мелких денег, чтобы позвонить из автомата или оплатить проезд в автобусе; находка на улице неотосланного письма или кошелька с деньгами, встреча с беспомощной женщиной, не справляющейся с заменой колеса у автомашины. Бедственные положения были представлены следующими ситуациями: с человеком случается эпилептический припадок или приступ почечных колик; из соседнего помещения слышно, как какая-то женщина падает с лестницы; в метро или на улице кто-то теряет сознание; человек сидит с поникшей головой у входа в дом и кашляет; на глазах у испытуемого некто похищает деньги из стола только что вышедшей секретарши; в помещение, где испытуемый выполняет задание, внезапно через щели в стене проникает дым и т. д. Посвященный в смысл происходящего третий участник опыта скрытно, с некоторого расстояния или же в качестве присутствующего свидетеля либо простого прохожего наблюдает, в какой мере и каких именно людей ситуация побуждает к деятельности по оказанию помощи.

Помимо уже упоминавшихся факторов мотивов или личности, эти тщательные исследования оставили без внимания три момента, на которые обратили внимание лишь в конце 70-х гг. Во-первых, исследовательский интерес был направлен исключительно на оказывающего помощь, тогда как ее адресат оставался в тени. Лишь через несколько лет его реакции на оказываемую ему помощь стали объектом систематических исследований, которые мы обсудим в следующих разделах (см.: De-Paulo, Nadler, Fisher, 1983).

Во-вторых, недостаточно ясным оказалось разделение независимых и зависимых переменных. В этом ряд авторов увидел причину не слишком больших успехов при повторении экспериментов (Shetland, 1983; Shotland, Huston, 1979). Так, создаваемые исследователями бедственные положения далеко не всегда воспринимались как таковые, поскольку оставалось неясным, что, собственно, создавало бедственную ситуацию (то, что угроза причинения вреда или уже наступившие вредные последствия явно усиливаются, то, что проблема не поддается простому решению, или же то, что человек нуждается в посторонней помощи). Зависимые переменные также часто являлись не вполне адекватными; например, когда противопоставлялось оказание и неоказание помощи и при этом упускались из виду косвенные или неэффективные попытки помощи. Кроме того, измерение латентного времени помощи в секундах является сомнительной мерой с психологической точки зрения и лишь симулирует аналитическую точность с помощью параметрической статистики.

Наконец, в-третьих, в начале 80-х гг. исследователи задумались о том, является ли оказание помощи действительно альтруистическим, т. е. осуществляющимся без всякой личной заинтересованности, поведением. Не вызывает сомнений тот факт, что существуют значительные индивидуальные различия не только в частоте оказания помощи, но и в ее бескорыстности. Очевидно и то, что помощь часто оказывается индивидом в своих собственных интересах: прежде всего, ради позитивных последствий (например, вознаграждения), или избегания негативных (например, наказания), или для устранения неприятного чувства, вызванного бедственным положением нуждающегося в помощи человека. Вопрос состоит в том, всегда ли помощь мотивируется «эгоистически», «гедонистически» или «внешним образом» или же существует еще и «действительно альтруистическая» помощь, направленная по своей сути лишь на то, чтобы избавить нуждающегося в помощи от его бедственного положения. Доведенные до крайности, эти вопросы напоминают ригоризм этического императива Канта, согласно которому выполнение долга теряет свой этический статус, если человек и сам испытывает склонность сделать то, к чему побуждает его долг. С точки зрения психологии мотивации нет смысла руководствоваться такого рода ригоризмом. Вопрос может состоять лишь в том, заключается ли главная цель помогающего человека в том, чтобы устранить бедственное положение человека, нуждающегося в помощи, или в том, чтобы приобрести какой-либо выигрыш для себя самого и восстановить свое хорошее самочувствие.

Вопреки распространенному, хотя и не доказанному, убеждению многих со-циобиологов и большинства социальных психологов в том, что альтруистические действия всегда в конечном счете мотивированы «эгоистически», Хоффман (Hoffman, 1981) приводит ряд аргументов в пользу эволюции психологического опосредствующего процесса, обеспечивающего весьма большую гибкость альтруистического поведения. Эволюционному отбору подвергается не само альтруистическое поведение, а высокоадаптивный опосредствующий процесс, который, судя по всему, сделал еще наших далеких предков способными сочувствовать страданиям близких собратьев по виду в различных и изменяющихся ситуациях. Этим опосредующим процессом является эмпатия, т. е. способность представлять себя на месте испытывающего то или иное несчастье человека. Подтверждением этого служит то, что а) современная эволюционная биология предполагает биологические основания альтруистического поведения, б) человек явно обладает предпосылками к эмпатии на уровне центральной нервной системы и в) эмпирически была установлена тесная временная взаимосвязь эмпатии и альтруистического поведения. К этому можно добавить и то, что, г) как правило, люди реагируют состраданием и помощью на несчастье других людей, несмотря на то что выросли в индивидуалистическом обществе, что де) часто они реагируют альтруистически не только ради одобрения или награды, но не) временами делают это скорее импульсивно. Все эти аргументы, взятые вместе, Хоффман считает достаточно весомыми для того, чтобы допустить возможность и чисто альтруистической основы поведения по оказанию помощи и продолжить исследования роли эмпатии.

Хотя большинство авторов употребляют термины «просоциальное» или «альтруистическое» поведение, не связывая их с внешней или внутренней мотивацией (см. напр.: Rushton, 1980 или Staub, 1974), следует упомянуть две группы ученых, защищающих прямо противоположные позиции. Чалдини и его коллега (см., напр.: Baumann, Cialdini, Keiirick, 1981) представляют гедонистическую позицию, согласно которой оказание помощи направлено, в конечном счете, на свое собственное благо. В противоположность этому, Батсон пытается доказать, что помощь

может, в конечном счете, мотивироваться и чисто альтруистически (напр.: Batson, 1984; Toi, Batson, 1982). Доводы, приводимые представителями обеих групп в подтверждение своих взглядов, мы рассмотрим в специальном разделе. Но сначала мы обратимся к ситуационным условиям, с анализа которых началось исследование оказания помощи.

Ситуационные факторы

Началом анализа ситуационных детерминантов оказания помощи стала монография Латане и Дарли под названием «Неотзывчивый свидетель: почему он не помогает?» (Latane, Darley, 1970). Рассмотрим сначала повседневные ситуации. К прохожим или пассажирам нью-йоркского метро по разнообразным поводам внезапно обращаются за помощью разные люди. Полученные в результате этого исследования данные очень просты, они сводятся к вычислению процента людей из числа всех, оказавшихся в данной ситуации, которые реагируют на нее действенной помощью. Примером может служить обращение к прохожему с просьбой о небольшой сумме денег. Если человек спрашивает: «Не дадите ли вы мне 25 центов?», то лишь 34% людей удовлетворяют его просьбу. Этот показатель растет, если проситель добавляет свое имя (49%) либо ссылается в качестве причины своей просьбы на необходимость позвонить (64%) или на украденный кошелек (72%). Этот пример, как и многие другие, показывает, что человек, потенциально являющийся субъектом оказания помощи, первым делом должен ближе ознакомиться с ситуацией и разобраться в происходящем, т. е. выяснить, нуждается ли кто-либо в помощи, какой характер она должна принять и стоит ли вмешиваться ему лично. Прохожие, о которых шла речь в нашем примере, прежде всего старались уяснить себе мотивацию обратившегося за помощью человека: то ли он просто попрошайничает, считая меня за дурака, то ли ему нужно преодолеть временное затруднение, то ли он не по своей вине оказался в бедственном положении. Сообщаемые просящим дополнительные сведения ограничивают диапазон приписываемых ему потенциальных намерений и увеличивают частоту интерпретации ситуации как бедственного, требующего оказания помощи положения. Соответственно повышается и частота ее оказания. Остается невыясненным только один вопрос: почему 34% людей дают деньги даже в неопределенной ситуации (простая просьба
о деньгах) и почему 28% людей отказываются удовлетворить просьбу в ситуации полной ясности (украденный кошелек). Воспринимают ли представители первой группы данную ситуацию как требующую помощи (например, «несчастный нищий») или же они считают просьбу нахальной, но испытывают неловкость или страх при мысли об отказе? Расценивают ли вошедшие во вторую группу люди ситуацию как все еще не требующую помощи или они считают помощь необходимой, но не могут решиться ее оказать?

Взвешивание затрат и пользы

Для объяснения полученных данных Латане и Дарли привлекли модель «затрат и пользы» (Thibaut, Kelley, 1959) (а не модель «ожидаемой ценности»). Они предложили элементарную схему использования этой модели, сводящуюся к вычислению соотношения затрат и пользы действий только помогающего субъекта в случае оказания и неоказания им помощи и сопоставлению между собой полученных показателей. Исходя из соображений, навеянных теорией справедливости (Adams, 1963; Walster, Piliavin, 1972), и эмпирических данных (см.: von Schopler, 1967), можно предположить, что на деле оказывающий помощь человек также принимает в расчет соотношение затрат и пользы для обратившегося за помощью, в первую очередь, вероятно, в тех случаях, когда последствия неоказания помощи были бы слишком существенны. Согласно одному из очевидных следствий модели «затрат и пользы», человек тем меньше готов оказать помощь, чем дороже она ему обходится (Berkowitz, Daniels, 1964), т. е. чем выше ставки в данной ситуации.

Для проверки положения о снижении готовности к оказанию помощи с ростом затрат Аллен (цит. по: Latane, Darley, 1970) провел следующий эксперимент в нью-йоркском метро. Два помощника экспериментатора (Ш и П2) входили в вагон; П1 садился рядом с одним из пассажиров, Ш подходил к ним и, обращаясь сразу к обоим, спрашивал, направляется ли поезд в центр или в пригород. На это Ш всегда давал неверный ответ, после чего фиксировалось, поправлял его сидящий рядом пассажир или нет. В двух других экспериментальных ситуациях этой сцене предшествовал небольшой эпизод: П2 спотыкался о ногу Ш. В одном случае Ш (дававший затем неверный ответ) реагировал на это сильным раздражением, вплоть до угрозы физического воздействия, в другом — ограничивался сдержанным замечанием. Полученные результаты вполне согласуются с предположением о влиянии затрат. Без предварительного эпизода ложный ответ исправляли 50% пассажиров, при слабом варианте стычки П1 со споткнувшимся П2 их доля уменьшилась до 28%, а в ситуации, когда стычка приобретала угрожающий характер, она составила всего лишь 16%. Очевидно, что в двух последних случаях потенциально готовые оказать помощь пассажиры боялись, что в результате их вмешательства сидящий рядом с ними человек снова начнет скандалить, причем теперь уже направит свой гнев на них. Одновременно в этом исследовании был зафиксирован другой ситуационный фактор поведения по оказанию помощи — снятие с себя ответственности. Частота исправлений ложного ответа была меньше, если задававший вопрос человек обращался не к обоим пассажирам одновременно (50%), а лишь к неверно информировавшему его П2 (16%).

Чем менее понятно действие по оказанию помощи с точки зрения анализа затрат, чем более парадоксальным оно кажется, тем скорее оно объясняется особенностями личности оказавшего помощь человека, его бескорыстием. Такого рода каузальная атрибуция играет также решающую роль в том, насколько сильным окажется влияние данного акта альтруистического поведения в качестве образца для подражания. Например, если прохожий находит бумажник с вложенным в него письмом от человека, ранее нашедшего этот бумажник и сообщающего,

что он отсылает его владельцу вопреки совету друга (или несмотря на отрицательный опыт, который он приобрел, потеряв некогда собственный бумажник), то доля людей, нашедших бумажник вторыми и возвращающих свою находку владельцу, оказывается в три раза больше, чем в случае, когда первый нашедший бумажник человек пишет, что возвращает его по совету своего друга и сообразуясь с собственным опытом (Hornstein, Fisch, Holmes, 1968).

Если применить анализ затрат к притче о добром самаритянине, мы вынуждены будем обратиться к явной личностной атрибуции. Действие самаритянина потому кажется нам столь бескорыстным, что оно противоречит типу поведения, навязываемому обстоятельствами, и должно быть приписано ярко выраженным личностным особенностям оказавшего помощь. Затраты, которых стоит оказание помощи, в данном случае велики; затраты же, связанные с отказом от помощи, напротив, практически равны нулю, ибо на уединенной дороге не было никого, кто мог бы привлечь самаритянина к ответственности за неоказание помощи; чрезвычайно высокими, вплоть до потери жизни, были бы лишь затраты жертвы разбойников. К этому следует добавить, что в силу своей социальной принадлежности самаритянин имел право чувствовать меньшую ответственность за судьбу жертвы нападения, чем священник и левит. Рассматривая эту ситуацию, мы переходим к анализу актов помощи в действительно бедственных положениях.

Диффузия ответственности

В отличие от ситуаций обычной помощи для чрезвычайных ситуаций характерно одно обстоятельство, затрудняющее адекватное и немедленное оказание помощи. Такие случаи возникают непредвиденно, у человека нет наготове какого-либо подходящего для них плана действий, ибо ситуации несчастья довольно редки, что не позволяет субъекту накопить опыт подобающего и уместного поведения. Кроме того, подобная ситуация может угрожать состоянию, здоровью и самой жизни оказывающего помощь, т. е. затраты могут оказаться несоразмерно высокими по отношению к пользе (в том числе и к пользе для другого человека). Наконец, бедственная ситуация требует быстрого реагирования и практически не допускает длительного обдумывания возможных действий (многие случаи героической помощи имели место только потому, что помогавший не тратил времени на размышления об опасности, связанной с вмешательством в происходящее). Таким образом, внезапно возникшая ситуация беды прежде всего должна быть воспринята в качестве таковой; далее необходимо точно оценить ее причины и наличные возможности оказания помощи, и только после этого человек может взять на себя ответственность и выбрать из разнообразных возможностей оказания помощи ту, которая представляется наиболее подходящей, чтобы, в конце концов, принять решительные меры. Этот сложный процесс, начинающийся первичным восприятием ситуации и заканчивающийся действием по оказанию помощи, может на отдельных стадиях различным образом нарушаться или замедляться.

Не приходится поэтому удивляться, когда дело вовсе не сразу доходит до оказания помощи. Нередко возможность оказания помощи реализуется в тем меньшей степени, чем больше имеется свидетелей ситуации несчастья. Латане и Дарли (Latane, Darley, 1968) объясняют подобный эффект «множественной неосведомленностью» и «диффузией ответственности». Множественная неосведомленность характеризует стадию оценивания ситуации. Будучи не один, человек при оценивании ситуации опирается на реакции окружающих. В то же время каждый из присутствующих сдерживает свою реакцию, чтобы ее чрезмерная сила или поспешность не поставили его в неловкое положение, не привлекли к нему внимание. Но поскольку в такое замешательство, ведущее к задержке реакции, первоначально впадают все присутствующие, то требующая-неотложной помощи ситуация несчастья ошибочно интерпретируется ими как менее критическая (см.: Bickmann, 1972).

Когда же на следующей стадии человек начинает чувствовать себя ответственным за оказание помощи, он ожидает того же от всех присутствующих, в силу чего происходит диффузия, а тем самым и уменьшение ответственности. Диффузия ответственности позволяет объяснить, почему в том случае, когда в помещение, где проходит эксперимент, из щели в стене неожиданно начинает поступать дым, испытуемый, работающий в одиночестве, быстрее проявляет беспокойство и сообщает о происходящем находящемуся вне комнаты экспериментатору, чем испытуемый, работающий в паре (соответственно 75 и 10%), тем более если второй испытуемый, являясь в действительности помощником экспериментатора, не обращает на происходящее никакого внимания (Latane, Darley, 1970).

Впрочем, как показывают более поздние исследования, эффект постороннего имеет свои пределы. В ситуациях, когда несчастный случай совершенно не допускал ошибочного истолкования, например при внезапном падении пассажира в движущемся вагоне метро, оказание помощи не зависело от количества пассажиров, а его латентное время с ростом числа свидетелей даже!1есколько уменьшалось О- M. Piliavin, J. A. Piliavin, Rodin, 1975; J. M. Piliavin, Rodin, J. A. Piliavin, 1969; см.: Clark, Ward, 1972). Наконец, если свидетели несчастья не были незнакомыми людьми, а составляли организованную группу, члены которой взаимодействовали между собой, то диффузии ответственности также не наблюдалось (Misavage, Richardson, 1974). Вместе с тем явные признаки диффузии ответственности (низкая частота и большое латентное время действий по оказанию помощи) в ходе проведенных в метро исследованиях наблюдались в тех случаях, когда какие-либо особенности нуждавшегося в помощи человека наводили потенциальных субъектов помощи на мысль о том, что связанные с оказанием помощи затраты могут быть высокими. Такими характеристиками нуждавшегося в помощи, предполагающими высокие затраты, были: явное опьянение (J- M- Piliavin et ah, 1969), текущая изо рта кровь Q. A. **Piliavin, J.** M. Piliavin, 1972).

К настоящему времени имеется множество данных, свидетельствующих о стимулирующем помощь или препятствующем ей влиянии целого ряда особенностей ситуации. Однако эти результаты ненамного приблизили нас к пониманию мотивации помощи, ибо индивидуальные различия остаются пока вне поля зрения исследователей. Недооценка возможной роли личностных факторов особенно характерна для позиции Латане и Дарли, и это несмотря на то, что все полученные ими результаты нуждаются в объяснении: почему при любых препятствующих оказанию помощи условиях всегда находится меньшинство, которое помогает, а при любых благоприятствующих условиях — меньшинство, которое не помогает. Исследователи, ориентированные на социальную психологию, оказались в высшей степени изобретательными в организации ситуаций и их варьировании. К сожалению, этого нельзя сказать о разработке ими

теоретических конструктов, относящихся к сфере психологии личности, и о создании соответствующих диагностических методик.

Нормы

Каким бы сильным не было влияние спровоцированных ситуацией соображений о связанных с действием помощи затратах на совершение этого действия, их объяснительные возможности неуклонно уменьшаются по мере того, как помощь становится все более ориентированной на благо другого человека и дает отрицательный баланс затрат помогающего субъекта. Очевидно, что независимо от связанных с затратами соображений оказание помощи ориентировано также на соблюдение норм или некоторых универсальных правил поведения. Нормы, требующие оказания помощи, многообразно кодифицированы и имеют давнюю традицию (например: «Возлюби ближнего твоего, как самого себя» — от Матфея, 19:19). В серьезных случаях неоказание помощи может преследоваться по закону. Вопрос заключается в том, насколько каждый человек усвоил эти общеизвестные нормы, ибо именно от этого зависит их действенность. Чем менее они переживаются личностью как внутренне обязательные стандарты, тем более их влияние на действие ограничивается предвосхищением позитивных и негативных событий, которые последуют извне в виде наказания или награды. В этом случае соответствие действия нормам в большой степени зависит от того, насколько оно доступно последующей оценке и подкреплению другими людьми. Напротив, чем более нормы интериоризованы в качестве стандартов поведения личности, тем сильнее деятельность определяется **предвосхищением** ее последствий для самооценки и тем меньше она зависит от внешних обстоятельств. Прежде чем приступить к анализу такого рода личностных различий, рассмотрим две универсальные нормы, релевантные оказанию помощи: ответственность и взаимность (реципрокность).

Норма социальной ответственности

Эта норма требует оказания помощи во всех случаях, когда нуждающийся в помощи находится в зависимости от потенциального субъекта помощи, например, в силу того, что он слишком стар, болен или беден и нет другого человека или социального института, который взял бы на себя заботу о нем (см.: Ickes, Kidd, 1976a). Именно такое положение дел в общих чертах обрисовывает приведенное в начале этой главы мюрреевское определение мотива заботливости. Берковитц и его сотрудники изучали влияние нормы ответственности в эксперименте, в котором помощь руководителю зависела от эффективности работы его сотрудников. Чем больше руководитель нуждался в помощи (например, для выигрыша приза), тем выше была готовность к помощи у сотрудников (Berkowitz, Daniels, 1963). Эта закономерность наблюдалась и в тех случаях, когда испытуемый-сотрудник заранее был уверен, что ни нуждающийся в помощи руководитель, ни экспериментатор ничего не узнают о его усилиях (Berkowitz, Klanderman, Harris, 1964).

Ответственность, основанная на зависимости другого человека, может видоизменяться под влиянием различных факторов, особенно под влиянием каузальной атрибуции нужды в помощи. Чем в большей степени нуждающийся в помощи человек является виновником своего положения, тем меньше окружающие чувствуют себя ответственными за оказание ему помощи (Horowitz, 1968). В случаях, когда зависимость нуждающегося в помощи человека достигает столь высокой степени, что начинает слишком сильно ограничивать внутренне переживаемую свободу действий субъекта помощи, может наблюдаться своеобразная «реактивность» (Brehm, 1966): ожидаемое или требуемое оказание помощи представляется субъекту действием слишком обременительным, и он стремится освободиться от него, чем уменьшает свою готовность к оказанию помощи.

Подчеркивать норму ответственности и тем самым усиливать готовность к помощи может влияние образца. Например, если водитель видел, как женщине, у которой была небольшая проблема с колесом автомашины, оказывалась помощь, то он скорее окажет помощь при скорой встрече с новой жертвой такой же (подстроенной) аварии (Bryan, Test, 1967). Надо отметить, что влияние образца бывает более сильным в случае, когда субъект непосредственно видит само действие по оказанию помощи, а не слушает нравоучительный рассказ о нем (Bryan, 1970; Grusec, 1972).

Сколь бы естественной не казалась мысль о том, что норма социальной ответственности побуждает к оказанию помощи, экспериментальные исследования дают лишь весьма слабые подтверждения этому (см. обзор; Berkowitz, 1972). Латане и Дарли (Latane, Darley, 1970) объясняют это противоречивостью различных норм, а также их абстрактностью и тем, что они не указывают конкретного способа поведения в той или иной ситуации. Вопросом о влиянии норм на поведение детально занимался Шварц (Schwartz, 1973). Его вкладу в изучение этой проблемы посвящен следующий раздел.

—-^

Теоретико-нормативная концепция Шварца

Шварц разработал развернутую теоретико-нормативную концепцию (Schwartz, 1973, 1977), придав ей вид модели принятия решения. Эта модель связывает воедино три аспекта, два из которых связаны с нормами.

Первым из этих аспектов является осознание тех последствий, которые результаты действия (или бездействия) субъекта будут иметь для благополучия нуждающегося в помощи человека *(осознание последствий).* Если действие субъекта затрагивает благополучие другого человека, то приобретает важность второй аспект, норма ответственности: в какой мере человек должен приписать ответственность за свое действие и его последствия для другого человека самому себе — или же внешним обстоятельствам *(приписывание ответственности себе)?* Наконец, третий аспект составляют моральные (или просоциальные) нормы, предписываемые обществом и полностью или частично принимаемые человеком в качестве обязательных для себя. По мнению Шварца, эти нормы управляют действием человека не непосредственно (и, тем более, не автоматически), но лишь в той мере, в какой наличествуют оба первых аспекта: осознание последствий своих действий для другого человека и приписывание себе ответственности.

В целом эта модель просоциального действия состоит из трехступенчатого процесса принятия решения. Для двух первых стадий этого процесса Шварц (Schwartz, 1968) разработал инструменты диагностики соответствующих особенностей личности. Осознание последствий измерялось с помощью полупроективной методики: испытуемый должен был письменно прокомментировать предъявленную ему историю с точки зрения того, какие мысли проносятся в голове у героя истории, прежде чем он принимает решение. Содержание этого комментария оценивалось с помощью специально выделенных ключевых категорий.

Приписываемая себе ответственность оценивалась исходя из степени согласия с 24 пунктами, относящимися к установкам и самоописанию (например, «эмоциональное расстройство или занятость не извиняет человека, совершившего то, чего он в обычной ситуации не сделал бы»). Приписываемая себе ответственность не обнаружила корреляции с осознанием последствий. В исследовании, посвященном Проверке модели принятия решения, Шварц (Schwartz, 1968) получил показатели не только осознания последствий и приписываемой себе ответственности всех обитателей нескольких студенческих общежитий, но и зафиксировал их личные ценностные нормы и, путем опроса их соседей, их фактическое поведение в повседневных ситуациях (готовность помочь, надежность и т. д.).

Согласованность (корреляция) ценностных норм, заявленных испытуемыми в качестве обязательных для себя, и реального просоциального поведения должна наблюдаться лишь в случае одновременной выраженности личностных диспозиций осознания последствий и приписывания себе ответственности. И действительно, корреляция между нормами и действиями помощи была тем большей, чем более выраженными были осознание последствий и приписывание себе ответственности. Это видно из табл. 9.1: испытуемые здесь делятся на подгруппы на осовании значений этих переменных. Более детальный анализ показывает, что для того, чтобы нормы и реальное поведение помощи соответствовали друг другу, обе эти переменные должны быть одновременно сильно выражены (см. последнюю
строку табл. 9.1).

Впоследствии Шварц (Schwartz, 1977) превратил свою модель принятия решения в процессуальную модель с целым рядом следующих друг за другом шагов. Мотивацией, побуждающей к действию по оказанию помощи, он считает чувство морального (личного) долга, заставляющее человека вмешаться в ситуацию и оказать помощь. Это чувство морального долга основывается на активации когнитивных структур норм, принимаемых человеком в качестве обязательных. Под влиянием требующей помощи ситуации вся эта нормативная структура актуализируется. Особый вклад в ее активизацию вносит осознание последствий своего действия для нуждающегося в помощи человека. Однако на следующей, третьей стадии под влиянием процессов психологической защиты ощущение морального долга может снова ослабнуть и быть нейтрализованным сомнениями в осмысленности или уместности выполнения долга. Решающую роль играет при этом процесс отрицания ответственности. В качестве личностной переменной отрицание ответственности представляет собой простое переворачивание выведенной ранее Шварцем диспозиционнои переменной приписывания себе ответственности (см.: Schwartz, Fleischman, 1982).

Таблица 9.1

Корреляции между суммарными показателями личных норм и фактическими просоциальными действиями (оцениваемых соседями по общежитию) в подгруппах, выделенных по уровням «осознания последствий» и «приписывания себе ответственности». Число испытуемых в подгруппе колеблется от 23 до 54 (по: Schwartz, 1970, p. 135)

Переменная	Подгруппы			
	I (низкие)	II	III	IV (высокие)
Осознание последствии, ОП Приписывание себе ответственности, ПСО	-0,02 0,02	0,08	0,21 0,15	0,20 - 0,39 0,37
	Подгруппы			
	ОП и ПСО низки .	ОП высоко, а ПСО низко, или наоборот		ОПиПСО высоки
ОПиПСОвыше или ниже медианы	0,0!	0,17	0,47	

В этой процессуальной модели — как и в первоначальной версии — мотивирующим агентом является самооценка потенциального субъекта оказания помощи. Именно ожидания, относящиеся к своему Я, активизируются при восприятии бедственного положения другого человека и приводят к появлению ощущения морального долга. Поведение здесь «мотивируется желанием действовать в соответствии со своими ценностями, чтобы сохранить или повысить свое чувство собственного достоинства и избежать крушения самооценки» (Schwartz, 1977, p. 226). Таким образом, речь идет скорее о достижении своего собственного благополучия, чем об альтруистической мотивации.
С

Обобщая все вышесказанное, следует отметить, что личностные переменные модели Шварца — личные нормы, осознание последствий и приписывание себе ответственности (или отрицание ответственности) — напрашиваются в качестве перспективных кандидатов для измерения просоциального мотива оказания помощи, а, быть может, также и для измерения

антисоциального мотива типа **агрессии.** Похоже, что эти личностные переменные решающим образом влияют на восприятие и оценку данной конкретной ситуации оказания помощи, причем не только в случае внезапно возникшего бедственного положения, когда остается мало времени для принятия взвешенного **решения.** Что касается просоциальных норм, то личностные нормы, которые человек принял в качестве обязательных для себя, занимают более высокое место в иерархии ценностей, чем общепринятые (социально заданные) нормы.

Норма взаимности

Вторая норма, взаимность, представляется универсальным принципом социального взаимодействия (Gouldner, 1960) и происходящего в обществе обмена материальными благами, действиями, благодеяниями и вредом (Homans, 1961). Воздаяние как за добро, так и за зло («как ты мне, так и я тебе»), направленное на восстановление равновесия между индивидами и группами (на то, чтобы «сквитаться»), очевидно, представляет собой распространенный и основополагающий принцип, воспринимаемый как справедливость, как «компенсирующее правосудие». Следование этому принципу является, по Колбергу (Kohlberg, 1963), сравнительно поздней стадией развития морального суждения. Если инициативу в осуществлении нормы социальной ответственности должен взять на себя помогающий, то норма взаимности регулирует, скорее, реакцию на полученную помощь: на благодеяние человек отвечает признательностью. Однако если помощь оказывается с расчетом на взаимность, т. е. с расчетом на будущую компенсацию, то она теряет свой альтруистический характер.

Действенность нормы взаимности наглядно демонстрирует лабораторный эксперимент. Так, испытуемые значительно больше помогают в выполнении определенной работы другому испытуемому, если он до того не отказывался помочь им самим. Здесь можно вспомнить уже упоминавшиеся нами разнообразные исследования, посвященные «норме справедливости» или «принципу восстановления равенства». Согласно этому принципу, люди в своих социальных взаимоотношениях заботятся о сохранении равновесия, поскольку неравное распределение преимуществ или затрат вызывает ощущение неудовольствия, которое побуждает к реальному или мнимому (например, путем самообмана) восстановлению равновесия (Adams, 1963). Фишер **и** его коллеги (Fisher, Nadler, Whitcher-Alagna, 1982; Fisher, Nadler, DePaulo, 1983) сделали обзор литературы по этой теме. Аффективные реакции и негативное поведение в ответ на помощь хорошо объясняются на основе существующих теорий. Однако гораздо хуже обстоит дело с предсказаниями того, при каких условиях человек непосредственно отплачивает за оказанную ему помощь или восстанавливает субъективное равновесие благодаря искажению представлений. Например, если люди не видят возможности адекватно выразить признательность своему благодетелю, то они не решаются попросить о требующейся им помощи или избегают ее. Человек явно ощущает себя очень неудобно, когда чувствует себя не в состоянии выполнить норму взаимности. Если помощь оказывается добровольно и по зрелом размышлении, то человек ощущает себя особенно признательным **и** чувствует себя особенно обязанным тому, кто ему помог (Goranson, Berkowitz, 1966). Получатель помощи, который не может отплатить за оказанное ему благодеяние, склонен обвинять в своем неприятном чувстве своего благодетеля и соответственно относится к нему со смешанными или враждебными чувствами.

Существует довольно мало данных относительно благодарности. Имеющиеся данные указывают, что благодарность по отношению к оказавшему помощь человеку возникает лишь в том случае, когда он намеренно действует так, чтобы принести пользу получателю помощи, а не себе самому. Тессер, Гэйтвуд и Драйвер (Tesser, Gatewood, Driver, 1968) доказали это в исследовании, где испытуемые изучали короткие сценарии, посвященные людям, оказывавших помощь или благодеяния, а затем должны были оценить свои чувства. В том случае, когда действие благодетеля не было направлено на достижение пользы для себя самого, испытываемая благодарность была более сильной.

Помощь, оказываемая с расчетом на взаимность, может преследовать различные цели. Во-первых, субъект может хотеть получить компенсацию за оказанную помощь. Во-вторых, он может стремиться обязать получившего помощь человека помогать ему в будущем. Наконец, помощь может быть оказана с тем, чтобы благодарность как погашение долга получившего помощь человека была возможна лишь в определенной степени. Мера субъективно переживаемой обязательности выполнения нормы взаимности получившим помощь человеком зависит главным образом от его оценки намерений помогающего и самой оказанной помощи, т. е. от атрибуции мотивации деятельности по оказанию помощи (см. главу 14 и обзор Фишера с соавторами (Fisher et al., 1982)). Мотивация помогающего воспринимается с тем большим недоверием, чем более утрированной представляется помощь и чем менее она отвечает особенностям положения попавшего в беду человека. В таких случаях возникает подозрение в том, что оказывающий помощь преследует корыстные цели, обязывая получающего помощь'в соответствии с нормой взаимности компенсировать эту помощь в будущем (Schopler, 1970).

Вместе с тем помощь, не рассчитанная на взаимность, также может вызвать недостаточную благодарность или даже враждебность. Это происходит в том случае, когда получивший помощь чувствует себя чрезмерно обязанным и не имеет возможности отблагодарить за нее (Brehm, Cole, 1966); здесь мы опять сталкиваемся с ограничением свободы действий, ведущим к «реактивности» (Fisher et al., 1982). Напротив, получивший помощь будет тем сильнее стремиться к взаимности, чем быстрее была оказана помощь и чем больше она отвечала ситуации, чем бескорыстнее (без расчета на взаимность) были намерения помогающего и чем выше оказались его затраты на оказание помощи (Pruitt, 1968).

Перспективы суждения с точки зрения партнеров по действию

Оказание помощи и ее получение представляют собой социальное взаимодействие, в котором помогающий и получающий помощь действуют взаимосвязанно, т. е. являются партнерами по действию. Однако они осуществляют различные действия, и их отношения несимметричны; иначе говоря, партнеры не могут поменяться своими ролями. Кроме того, сами их позиции неравны. Помогающий располагает ресурсами, необходимыми получателю, будь то личные способности или материальные блага. Если рассматривать комплекс действий оказания и получения помощи с этой точки зрения, то у каждого из партнеров по действию выявляется не менее четырех соответствующих друг другу перспектив суждения. (Перспектив суждения может оказаться и

больше, если учитывать еще и те, которые связаны с различием результатов, к которым могут прийти партнеры по действию в той или иной перспективе суждения.)
С точки зрения помогающего, наиболее важной перспективой суждения является потребность в помощи получателя, точнее — причины нынешней ситуации потребности в помощи. Таким образом, мы можем говорить о приписывании причин или каузальной атрибуции. Второй перспективой суждения помогающего является вопрос о том, располагает ли он сам необходимыми ресурсами; здесь мы
также имеем дело с каузальной атрибуцией. Следующие две перспективы суждения прежде всего затрагивают вопрос о том, каким образом и исходя из каких предполагаемых последствий будет реагировать на помощь нуждающийся в ней человек; и далее, вопрос о том, ради каких последствий человек вообще хочет или должен оказывать помощь, точнее, служат ли желаемые последствия прежде всего интересам нуждающегося в помощи или помогающего, направлены ли они на благо другого человека или на свое собственное. Обе последние перспективы суждения связаны не с фактами, а с намерениями, лежащими в основе уже осуществленных или предполагаемых действий. Поэтому мы говорим здесь об атрибуции намерений, которая может относиться к своим собственным или к чужим действиям. Впрочем, с точки зрения помогающего, обе атрибуции намерений внутренне взаимосвязаны. Он, конечно, знает, что намерение нуждающегося в помощи принять предложение о помощи нс в последнюю очередь зависит от того, какие намерения приписывает нуждающийся в помощи тому, кто эту помощь предлагает. Поэтому помогающий может приложить определенные усилия для того, чтобы сделать явными свои намерения, если он считает их альтруистическими, или скрыть их, если они эгоистичны. (Речь здесь идет об атрибуции намерений, так сказать, второго порядка: какое намерение другого человека станет следствием его атрибуции моего намерения.)
Исходя из атрибуции намерений, можно сделать вывод, что не следует разыгрывать из себя благодетеля для того, чтобы помочь. Однако иногда имеет место именно этот вариант. Так происходит, например, в том случае, когда действие по оказанию помощи оказывается сверхмотнвированньш, когда в ситуациях нормативного давления помогающий спрашивает себя, в какой мере он вообще руководствуется альтруизмом, т. е. внутренней мотивацией. Вопрос помогающего, какие желаемые последствия его действия побудили его оказать помощь, и составляет проблему альтруизма помогающего, причем исходя из самооценочной перспективы (см.; Thomas, Batson, 1981).
С точки зрения адресата помощи четыре перспективы суждения располагаются в другой последовательности. Первоочередным является для него вопрос о том, зачем помогающий оказывает ему помощь, поскольку результаты этой атрибуции намерений могут сделать проблематичным принятие помощи, учитывая ее предполагаемые последствия. Почти такую же важную роль играет вторая перспектива суждения, а именно каузальная атрибуция, связанная с вопросом о том, почему, собственно, субъекту нужна помощь. Ответ на этот вопрос может привести к столь болезненным признаниям своих ошибок и несовершенств, что человек может скорее склониться к тому, чтобы не принять предложенную ему помощь или принять ее с негативными чувствами (как это и было зафиксировано во многих исследованиях, см.: Fisher et al., 1982,1983).
Эта вторая перспектива суждения нередко может проявляться в двойной форме: вопрос может заключаться не только в том, в чем видит причины своего бедственного положения сам нуждающийся в помощи, но и в том, как, по его мнению, их видит помогающий. В некоторых ситуациях помогающий дает недвусмысленный повод для такого рода каузальной атрибуции второго порядка. Особо значимым это оказывается в том случае, когда адресат помощи убежден в том, что существует расхождение между его собственной каузальной атрибуцией и атрибуцией
помогающего. Чем в большей степени помогающий, по сравнению с нуждающимся в помощи, видит причины бедственного положения во внешних, неподконтрольных нуждающемуся в помощи человеку обстоятельствах, тем с большей радостью тот примет оказываемую ему помощь. В обратной ситуации нуждающийся в помощи может быть настолько озабочен столкновением со своим несовершенством, что может весьма негативно отнестись к предложенной, но непрошеной помощи. Таким образом, следствиями этой атрибуции **могут** стать позитивные или негативные аффекты, уверенность в себе или подавленность, принятие помощи или ее отклонение (см.: Meyer, 1984a, b). С этой перспективой суждения связан не только вопрос о том, почему человек нуждается в помощи в данный момент, но и о том, в какой мере он будет нуждаться в ней в будущем или будет в состоянии ее возместить, чтобы выполнить норму взаимности и «расквитаться» с помогающим.
Из двух оставшихся перспектив суждения со стороны адресата помощи одна касается ресурсов помогающего и представляет собой каузальную атрибуцию. Так, помощь со стороны человека, который по своим способностям или исходным возможностям близок получателю, представляет угрозу для самооценки последнего (см. обзор: Fisher et al., 1982, 1983). Четвертой и последней перспективой суждения являются собственные намерения получателя: например, может ли, хочет ли и должен ли он быть благодарен помогающему и в какой мере, — вплоть до соображений о том, как это будет воспринято помогающим и каковы будут последствия этого (снова имеет место атрибуция намерений второго порядка: к каким намерениям другого человека приведет его атрибуция моего намерения).
Наконец, мы подходим к ситуации обращения за помощью, т. е. к ситуации, когда нуждающийся в помощи человек сам инициирует социальное взаимодействие с потенциальным помогающим. ДсПауло и соавторы (DePaulo et al., 1983) сопоставили большое количество научных работ, выходивших начиная с пятидесятых годов, и показали, что на эту тему имеется намного больше сведений, чем казалось ранее, при одностороннем

рассмотрении ситуации из перспективы помогающего. В частности, было доказано влияние следующих переменных: ожидаемого эффекта помощи; ожидаемой «задолженности** и возможности выразить свою признательность за полученную помощь; ожидаемой неловкости и удара по самоуважению в результате демонстрации недостаточности своих возможностей и способностей; отношений с субъектом помощи и их ожидаемого развития.

Объяснительные подходы

Мы уже говорили о различиях между каузальной атрибуцией и атрибуцией намерений. Атрибуцию каждого из этих двух видов следует изучать как с точки зрения помогающего, так и получающего помощь. Какая бы то ни было попытка систематического объяснения, связавшая воедино оба вида атрибуции и обе перспективы рассмотрения, до сих пор отсутствует. Вместо этого был сделан ряд попыток объяснить отдельные частные области проблемы. Примечательно, что на объяснение причин ориентированы четыре независимых друг от друга подхода, а на объяснение мотиваций (или намерений) — лишь один. Не в последнюю очередь это может быть связано с тем, что выявить действительные основания действия психологически сложнее, чем возможные причины сложившейся ситуации.

Существующие объяснительные подходы относятся, в основном, к трем из намеченных нами восьми перспектив суждения и сводятся, по существу, всего к двум вопросам: во-первых, к вопросу о причинах бедственного положения, поставленному из перспективы помогающего и нуждающегося в помощи, во-вторых, к вопросу нуждающегося в помощи о том, ради чего помогает помогающий.

Рассмотрим сначала вопрос о причинах бедственного положения. В данном случае целесообразно привлечь модель ковариации Келли (Kelley, 1967), поскольку она и была разработана для того, чтобы дать исследователю возможность различать зависящие от личности и зависящие от ситуации (или, иными словами, «внутренние» и «внешние») причины того или иного положения дел — при наличии информации о последовательности, согласованности и специфичности. Так, мы склоняемся к внутренней атрибуции результата действия, когда он мало отличается от результатов других действий этого человека (низкая специфичность), расходится с результатами действий других людей в аналогичной ситуации (низкая согласованность) и постоянно наблюдается у данного человека (высокая последовательность). Более подробно мы обсудим это в главе 13. Если модель ковариации Келли подходит для объяснения внутренней и внешней каузальной атрибуции сточки зрения как помогающего, так и получающего помощь, другие объяснительные подходы годятся лишь для последнего. К ним относятся, как мы уже упоминали, норма взаимности, во многом совпадающая с ней «теория справедливости», и, наконец, теория реактивного сопротивления.

Для атрибуции намерений существует лишь одна модель — «теория корреспондирующих выводов» Джонса и Дэвиса Qones, Davis, 1965; Jones, **McGillis,** 1976). Согласно этой теории, мы можем приписать определенное намерение действующему субъекту, если предполагаем, что он предвидит результат своего действия и обладает способностью достигнуть этого результата. Если оба этих момента имеют место, следует искать дальнейшие причины, которые могут быть связаны лишь с данным действием (а не с отказом от этого действия или с другими действиями). В той мере, в какой можно выделить ту или иную отдельную движущую силу, которую нельзя свести к типовому ролевому поведению или ситуативно обусловленному нормативному поведению, можно приписать эту движущую силу действующему субъекту в качестве его намерения. Более подробно «теория корреспондирующих выводов» будет рассмотрена в главе 13. Теперь же мы обратимся к данным, касающимся наиболее важных перспектив суждения.

Каузальная атрибуция со стороны помогающего

Мы видели, что помогающий следует норме социальной ответственности. Его мотивация к оказанию помощи будет тем сильнее, чем очевиднее то, что нуждающийся в помощи невиновен *в* своем несчастье, и чем менее он в состоянии выбраться из бедственной ситуации самостоятельно. Первоначально такое положение дел считалось возможным лишь при условии зависимости от внешних причин; эксперименты по оказанию помощи строились соответствующим образом. Под влиянием прогресса, достигнутого в классификации причин полученных результатов, каузальная атрибуция побуждающих к помощи (в соответствии с нормой социальной ответственности) обстоятельств стала существенно более дифференцирован-
ной. Речь идет теперь не только о внешних и внутренних причинах, т. е. об измерении локализации, но еще и об измерениях стабильности (стабильные или изменчивые причины) и контроля (внутренние причины, подконтрольные субъекту, например старание, и неподконтрольные ему, например, способности). Мы кратко проследим основные моменты развития этого понятия (см. также Ickes, Kidd, 1976a).

В наиболее ранних исследованиях (Schoppler, Matthews, 1965) потребность в помощи рассматривалась лишь в рамках измерения локализации. Испытуемые должны были выполнять задания; в ходе работы их прерывали для того, чтобы они оказали помощь якобы подчиненным им испытуемым, испытывающим трудности при выполнении того же самого задания, что могло уменьшить их собственный успех. Испытуемые чаще помогали «подчиненным» в том случае, когда действия последних были обусловлены порядком проведения эксперимента (внешняя причина), и меньше — когда «подчиненный» обращался за помощью без такого рода необходимости (внутренняя причина). Берковиц (Berkowitz, 1969), также исходя из измерения локализации, делал нуждающегося в помощи либо ответственным за свое положение, либо нет. Испытуемым сообщалось, что они могут помочь другому испытуемому, отставшему в выполнении задания либо в силу того, что он неправильно его понял, либо из-за того, что получил от экспериментатора не те материалы. И опять-таки в случае бедственного положения, обусловленного внешней причиной, помощь оказывалась чаще и в большем объеме.

В обоих этих исследованиях оказание помощи определялось тем, что нуждающийся в помощи не был виновен в своем

бедственном положении, т. е. это положение не было вызвано его действиями. Однако для снятия с него ответственности не обязательно требуется наличие внешних причин. Скорее, необходимо и достаточно, чтобы речь шла о причинах, не подлежащих произвольному контролю субъекта. Таким образом, решающим оказывается не измерение локализации, а измерение контроля. Нуждающийся в помощи может не быть ответственным и за бедственное положение, вызванное внутренними причинами, и вызывать стремление оказать ему помощь, если эти внутренние причины стабильны во времени и неподвластны его влиянию, как, например, телесные или психические недостатки. Так, если втчомент резкого толчка в движущемся вагоне метро на пол падает инвалид или слепой, то стоящие рядом пассажиры скорее поспешат ему на помощь, чем в случае, если упавший человек будет просто пьян (Piliavin et al., 1969). Опьянение подлежит произвольному контролю, слепота — нет. Среди внутренних причин есть изменчивые причины, которые, подобно старанию, зависят от намерений и поддаются контролю, и поэтому человек несет ответственность за них. Для политики стран, оказывающих помощь, каузальная атрибуция бедственного положения и возможностей страны-получателя всегда является актуальной. При этом играет роль ие только предполагаемая эффективность использования предоставляемых средств, но и политическая близость страны-получателя к помогающей стране (Taormina, Messick, 1983).

Какое значение в практике социальной помощи имеет каузальная атрибуция помогающим ожидаемой от него помощи, ярко продемонстрировал Бэтсон (Batson, 1975). Он обнаружил, что профессионалы по оказанию помощи в отличие от не-профессионалов склонны к тому, чтобы локализировать проблемы обращающих-
ся за советом в их личности — даже если сами эти люди возлагают ответственность за свои проблемы на внешние факторы и обстоятельства, и это выглядит вполне правдоподобно. Соответственно профессионалы по оказанию помощи склонны предлагать такие учреждения, которые, подобно закрытым лечебницам, скорее защищают окружающий мир от пациентов, в отличие от учреждений, которые, подобно амбулаторным заведениям, призваны скорее защищать пациента от окружающего мира. Кроме того, с помощью специального анализа Бэтсон смог доказать, что предварительная диагностическая информация о причинах описываемых пациентом трудностей и об их правдоподобии вызывала либо внутреннюю, либо внешнюю атрибуцию проблем пациента и окончательные рекомендации по терапии были в значительной степени опосредованы этой атрибуцией.

Имеются также данные исследований и для второй перспективы суждения помогающего — каузальной атрибуции его ресурсов. Айкс и Кидд (Ickes, Kidd, 1976b) исходили в своем исследовании из хорошо аргументированного утверждения Мидларского (Mydlarsky, 1968), согласно которому человек скорее склонен оказать помощь в том случае, когда он воспринимает свое собственное благоприятное положение — результаты действия или ресурсы, которыми он может поделиться с нуждающимся в помощи, — как достигнутое им самим, а не обусловленное внешними причинами. Так, например, «аура успеха» (Isen, 1970) повышает готовность к оказанию помощи (впрочем, этот эффект быстро проходит; Isen, Clark, Schwartz, 1976). Айкс и Кидд решили, что эта ситуация способствует оказанию помощи в силу того, что, во-первых, она повышает чувство собственной ценности, во-вторых, снижает предполагаемую «цену» помощи и, в-третьих, повышает субъективную вероятность успеха при оказании помощи. Эти условия указывают на условия каузальной атрибуции, соответствующие максимальной и минимальной готовности к помощи. Готовность должна быть максимальной, если оказывающий помощь воспринимает свое положение как обусловленное своими выдающимися способностями, а не изменчивыми факторами типа старания и если он считает, что положение нуждающегося в помощи вызвано недостатком способностей, а не недостатком старания.

В пилотном эксперименте Айкс и соавторы (Ickes, Kidd, Berkowitz, 1976) противопоставили атрибуцию способностям и атрибуцию случаю. Настоящий и мнимый испытуемые (мнимый был помощником экспериментатора) должны были, каждый за себя, выполнять задание (соотнести друг с другом фотографии и фамилии людей), которое впоследствии характеризовалось либо как зависящее от способностей, либо как зависящее от случая. В обоих случаях у настоящего испытуемого оказывалось больше «правильных» ответов, чем у мнимого, и он получал в качестве вознаграждения большее количество мелких денег. После окончания опыта, в отсутствие экспериментатора, мнимый испытуемый выражал озабоченность тем, что истекает трехчасовой срок, на который он взял книгу, чтобы скопировать из нее несколько страниц, а имеющейся у него мелочи на копирование не хватало. Если посмотреть, сколько денег готов был ему дать на копирование настоящий испытуемый, то оказывается — как и ожидалось, — что люди отдают больше денег, чтобы помочь другому, если связывают приобретение этих денег со своими способностями, а не с простой случайностью.

В последующем эксперименте авторы независимо друг от друга варьировали атрибуцию результата действия оказывающим помощь и нуждающимся в помощи. Условия опыта оставались такими же, только теперь испытуемый работал в одиночку. После этого ему выдавали в канцелярии выигранные им деньги и он мог решить, пожертвовать ли что-либо в фонд оплаты тех испытуемых, которым не могут быть выплачены средства из бюджета, поскольку, хотя они и пришли для участия в опыте, но не участвовали в нем — либо из-за неправильно спланированного экспериментатором графика (внешнее неподконтрольное условие), либо из-за того, что они не захотели выполнять экспериментальные задания (внутреннее и подконтрольное условие). Результаты оказались такими, как и ожидалось. Щедрость испытуемых была большей в том случае, когда они связывали денежный выигрыш не со случаем, а со своими способностями. Если при этом нуждающиеся в поддержке не смогли принять участие в эксперименте не по своей вине, то щедрость была максимальной.

Этот результат заслуживает особого внимания, поскольку готовность к помощи оказалась наиболее ярко выраженной при противоположной каузальной атрибуции для двух перспектив суждения: когда помогающий считал результат своего действия вызванным внутренними причинами, а результат нуждающегося в помощи — внешними (или неподконтрольными). Очевидно, такая модель атрибуции способствует оказанию помощи по двум причинам. Во-первых, человек воспринимает нужду другого как бы своими собственными глазами, т. е. из перспективы нуждающегося, а не стороннего наблюдателя. Во-вторых, связав свои ресурсы со своей компетентностью, человек ощущает себя способным и ответственным, могущим помочь не только себе самому, но и другим. Результаты этого теоретико-атрибутивного анализа хорошо согласуются с одной из трех переменных модели мотивации помощи Шварца (Schwartz, 1973,1977), а именно с приписыванием себе ответственности. Шварц описывал принятие на себя ответственности следующим образом: индивид **«ощущает** определенную возможность контролировать предписанное действие и его результаты — определенную личную ответственность» (Schwartz, 1973, S. 353).

——

Каузальная атрибуция со стороны нуждающегося в помощи

Для самоощущения нуждающегося в помощи будет более щадящим и приятным, если он не станет приписывать свою беспомощность внутренним причинам и сможет связать ее с причинами внешнего характера, т. е. если его бедственное положение будет восприниматься не как вызванное его собственными недостатками — и уж, конечно, не тем, за что он сам несет ответственность, — а неотвратимыми ударами судьбы или внешними обстоятельствами. Первыми это подтвердили Теслер и Шварц (Tessler, Schwartz, 1972). Когда почти все тестируемые нуждаются в помощи при выполнении задания (выраженное согласие, т. е. сложность заданий слишком высока), то потребность в помощи должна восприниматься как обусловленная скорее внешними, чем внутренними причинами. И в этом случае испытуемые должны чаще информировать о своей беспомощности и обращаться за помощью, чем тогда, когда лишь некоторые из участников столкнулись с трудностями при выполнении задания. Результаты исследований подтвердили это предположение (см. также: Gross, Wallston, Piliavin, 1979).

В некоторых ситуациях, особенно *в* школе, непрошеная помощь может свидетельствовать о каузальной атрибуции второго порядка и давать понять получающему помощь, что помогающий считает его не слишком способным. Можно представить себе двух учеников, которые оба не справились с заданием, но учитель подсказывает решение лишь одному из них. Этот ученик чувствует себя неловко оттого, что учитель столь низко оценивает его способности, тогда как второй ученик, не получивший помощи учителя, испытывает удовлетворение от подразумеваемой высокой оценки своих дарований (Meyer, 1984а, Ь).

Атрибуция намерений со стороны получателя помощи

Помощь принимается тем легче и тем с большим удовольствием, чем более бескорыстными кажутся получателю помощи намерения помогающего, когда при оказании помощи нет спекуляции ни на взаимности, ни на связанных с данной ситуацией нормах, ни на профессиональном долге помогающего, или в том случае, когда помогающий находится в близких отношениях с получателем помощи (Nadler, Fisher, Streufert, 1974). Если помогающий оказывает помощь, основываясь лишь на своем собственном решении, и если его затраты на оказание помощи велики, то адресат, как установили Гринберг и Фриш (Greenberg, Frisch, 1972), приписывает помогающему альтруистические намерения. Эта взаимосвязь опять-таки актуальна для политики оказания помощи развивающимся странам. Так, страны-получатели помощи приписывают США манипулятивные намерения, когда они не согласны с американской внешней политикой, прежде всего если отношения, связанные с оказанием помощи, были двусторонними, а не многосторонними (Gergen, Gergen, 1974).

Теория атрибуции корреспондирующих выводов объясняет лишь то, какие действия по оказанию помощи получатель считает своекорыстными или бескорыстными; но не объясняет, какое влияние оказывает атрибуция намерений на принятие помощи, испытываемые эмоции, благодарность и т. д. Вывод о том, что бескорыстная помощь воспринимается более позитивно, напрашивается сам собой и подтверждается экспериментами. Фишер и его коллеги (Fisher et al., 1982, 1983) включили это утверждение в модель угрозы самооценке и объединили вместе с каузальными атрибуциями и другими факторами в формализованную модель, призванную объяснить все реакции получателя на предложенную ему помощь.

Атрибуция намерений со стороны помогающего

У помогающего может складываться свое мнение о том, какие намерения может вызвать или уже вызвала оказанная им помощь у адресата, и в зависимости от этой атрибуции намерений он может решать, должен ли он помогать ему и дальше или же отказаться от действий по оказанию помощи. Такого рода атрибуции намерений явно принимаются в расчет при принятии политических решений об оказании экономической помощи другим странам (Taormina, Messick, 1983), особенно когда помощь оказывается таким образом, что она может эффективно использоваться получателем и даже побуждать его к «самопомощи^.

Оказывающий помощь чаще, чем адресат помощи, критически оценивает основания своих намерений или по крайней мере вынужден развеивать сомнения по поводу их альтруистичности и бескорыстия. Если испытуемым заранее предлагались деньги за оказание помощи, то, рассматривая возможность оказания помощи, они оценивали себя как менее альтруистичных, чем те испытуемые, которые не ожидали компенсации за помощь (Batson, Coke, Janoski, Hanson, 1978). Томас **и** Бэтсон (Thomas, Batson, 1981) использовали вместо денег норму взаимности. Если испытуемые уже получали прежде помощь от того, кто теперь в ней нуждался, то они считали оказание помощи со своей стороны менее альтруистичным (особенно если им давалась информация о высокой согласованности, т. е. о том, что люди часто должны помогать другим) по сравнению с испытуемыми, которые предварительно не получали никакой помощи и для которых, таким образом, норма взаимности не действовала (особенно если сообщавшаяся им информация о согласованности заключалась в том, что лишь некоторые люди часто оказывают помощь).

Сопереживание

Поскольку нормы наряду с приписыванием причин и намерений при различных перспективах оценивания могут мотивировать оказание и принятие помощи, возникает вопрос, не может ли акт помощи более прямо и непосредственно побуждаться постановкой субъектом самого себя на место нуждающегося в помощи и предвосхищением улучшения его положения в результате оказания этой помощи (Krebs, 1975; Stotland, 1969). В отличие от простых симпатии* и жалости вчувство-вание (эмпатия) субъекта а порождаемое им самим позитивное изменение в эмоциональном состоянии нуждающегося в помощи создает своеобразное предвосхищающее замещающее подкрепление, которое могло бы мотивировать деятельность по оказанию помощи. Чем больше человек способен и склонен к такого рода сопереживанию, тем выше его готовность к помощи в конкретном случае (Coke, Batson, McDavis, 1978). Такое объяснение привлекает другие Мотивационные принципы для объяснения альтруистического деяния помимо внешнего и внутреннего подкрепления: замещающее подкрепление через **сопереживание (Аронфрид),** преодоление сопереживаемого бедственного состояния (Хофман) и, наконец, сопереживаемую эмоцию, которая должна непосредственно побуждать к

действию по оказанию помощи (Бэтсон).

Но что было положено в основу этих теоретических понятий? Прежде всего существуют косвенные свидетельства общей действенности сопереживания (эм-**патии).** Сопереживание другому предполагает, что субъект не слишком поглощен собой и своими стремлениями. Как отмечает Берковиц (Aderman, Berkowitz, 1983; Berkowitz, 1970), в том случае, когда человек в своих переживаниях чрезмерно сосредоточен на себе, его готовность к оказанию помощи на самом деле уменьшается. Вместе с тем радостное настроение, вызванное, например, переживанием успеха («теплой аурой успеха») (Isen, 1970; Isen, Clark, Schwartz, 1976) или внушенным состоянием приподнятости (Aderman, 1972; Cunningham, Steinberg, Grev, 1980), повышает готовность к оказанию помощи.

В исследовании Дарли и Бэгсона (Darley, Batson, 1973) ставился вопрос о том, что же могло удержать от оказания помощи священника и левита из притчи о добром самаритянине. Авторы предположили, что оба они, в отличие от самаритянина,

были весьма занятыми людьми и, пребывая в постоянной спешке, должны были поспевать сразу во много мест. Преследование своих целей в условиях дефицита времени является одной из форм сосредоточенности на себе, препятствующей акту оказания помощи. Затем авторы предположили, что священник и левит были глубоко погружены в религиозные размышления, и это опять-таки не могло вести к повышению готовности к помощи (авторы, очевидно, не приписывают нормам мотивирующей роли). Дарли и Бэтсон не ограничились этой интерпретацией и для проверки своей гипотезы провели эксперимент, построенный по образцу рассматриваемой притчи. Студенты-теологи получали (каждый отдельно) задание быстро подготовить 3-5-минутный доклад, который будет записываться на магнитофон в соседнем здании. Для одной половины испытуемых темой доклада была притча о добром самаритянине, для второй — возможности профессиональной деятельности священнослужителя, не связанные с выполнением функций духовника. При подготовке доклада испытуемые в разной степени ставились в ситуацию дефицита времени (он мог быть сильным, умеренным или вовсе отсутствовать). По дороге к соседнему зданию испытуемые проходили мимо лежащего на земле человека в разодранной одежде, физическое состояние которого было явно плачевным.

Результаты эксперимента представлены в табл. 9.2. Как и ожидалось, по мере ужесточения дефицита времени действия по оказанию помощи становились все более редкими. Но, вопреки ожиданиям авторов, поглощенность размышлениями на тему помощи оказалась по сравнению с размышлениями на нейтральную тему более благоприятной для осуществления действий по оказанию помощи (см. об этом: Greenwald, 1975a).

Таблица 9.2

Средние показатели оказания помощи при мысленной сосредоточенности на теме помощи и нейтральной теме в условиях дефицита времени (Darley, Batson, 1973, p. 105)

Сосредоточенность на:	Дефицит времени			Среднее значение
	отсутствует	умеренный	сильный	
теме помощи нейтральной теме среднее значение	3,80 1,67 3,00	2,00 1,67 1,82	1,00 0,50 0,70	2.26 1,33

Сопереживание в свете теории научения

С целью прямого доказательства гипотезы эмпатийного подкрепления Аронфрид (Aronfreed, 1970) разработал теоретическую концепцию, согласно которой в основе альтруистического поведения лежит предрасположенность к сопереживанию эмоционального состояния другого человека. Если это так, то можно говорить о подкреплении через сопереживание и представление себя на месте другого. Человек обучается делать то, что служит только благополучию другого человека. Однако действующий субъект сопереживает тем эмоциональным последствиям для другого человека, к которым привело его альтруистическое действие.

Аронфрид и Паскаль (Aronfreed, Paskal, 1965; см. также: Aronfreed, 1970) попытались доказать существование эмпатийного подкрепления в экспериментах с детьми. Эксперимент проводился в два этапа. На первом, построенном по схеме классического обусловливания, экспрессивные признаки изменения эмоционального состояния другого человека, появляющиеся вслед за определенным стимулом, связывались с направленным в ту же сторону изменением эмоционального состояния ребенка. На втором этапе, построенном по схеме инструментального обусловливания, происходило научение действию, вызывавшему в другом человеке признаки позитивного эмоционального сдвига.

Один из опытов происходил следующим образом, Ребенок вместе с экспериментатором сидел перед ящиком с двумя рычагами. При нажатии на один рычаг из ящика выпадала конфета, при нажатии на другой — на 3 с вспыхивал красный свет. Экспериментатор реагировал выражением радости лишь на нажатие ребенком на второй рычаг (улыбаясь, он неотрывно смотрел на красный свет и говорил: «Вот он, красный свет»). Затем, не отводя взгляда от источника красного света, он ласково обнимал ребенка. На втором этапе экспериментатор сидел за ящиком, в котором можно было видеть только красный свет. Ребенок мог выбирать между красным светом (приносившим радость экспериментатору) и конфетой для себя. По сравнению с испытуемыми двух контрольных групп, которые на первом этапе опыта сталкивались либо только с радостными эмоциями экспериментатора, либо с его ласковым объятием, дети, одновременно испытавшие то и другое, были склонны выбирать красный свет, причем они выбирали его чаще, чем конфеты. Как показало более позднее исследование Мидларского и Брайана (Midlarsky, Bryan, 1967), описанный эффект наблюдается и при обратном порядке следования выражения эмоции (улыбка) и эмоционально положительного воздействия на субъекта (объятие).

Таким образом, при созвучности сопереживания эмоциональному настрою другого человека дети отказывались от материального вознаграждения, чтобы доставить другому радость. Причем они быстро научались не только тем действиям, которые подкреплялись альтруистическим воздействием радости другого человека, но также и тем (вначале эти действия демонстрировал экспериментатор), которые подкреплялись облегчением страданий другого (Aronfreed, 1970).

Сопереживание в психоэволюционном аспекте

Хоффман (Hoffman, 1975, 1978, 1981) в своей эволюционной, физиологической и онтогенетической теории эмпатии положил в основу действия по оказанию помощи переживание «эмпатического сострадания *(empathic distress)* в качестве мотивирующей силы. Эмпатическое сострадание состоит из двух компонентов — компонента эмоционального возбуждения и социально-когнитивного компонента. Компонент эмоционального возбуждения можно наблюдать уже у очень маленьких детей. Он еще не предполагает способности различать свои и чужие переживания. Эмоциональное возбуждение может основываться на различных процессах: на заражении эмоцией посредством моторного подражания, как это предполагал еще Липе (Lipps, 1906), на классических условных рефлексах или на представлении о том, как сам человек чувствовал бы себя на месте нуждающегося в помощи.

Социально-когнитивный компонент эмпатического сострадания постепенно изменяется в ходе развития, причем его развитие в основном соответствует тому, что мы знаем о развитии принятия ролей. После того как ребенок — примерно в конце первого года жизни — научается различать себя и других людей, он проходит, согласно Хоффману, различные стадии способности к эмпатии, на каждой из которых его возможности понимания другого человека становятся все более адекватными. В ходе этого развития ребенок становится все более способным испытывать сочувствие к горю другого человека *(sympathetic distress).*

По мнению Хоффмана, предпосылками способности ставить себя на место человека, находящегося в бедственном положении, и вмешиваться в ситуацию, бескорыстно оказывая помощь, являются развитие устойчивости личности, принятия ролей (в том числе принятие позиции субъекта морального суждения) (см.: Kohlberg, 1969; Rubin, Schneider, 1973; Hogan, 1973), а также личная идентичность. Под влиянием индивидуального опыта на этом фундаменте в качестве личностной диспозиции строится самостоятельный альтруистический мотив (мотив помощи).

Если эмпатическое сострадание, как это предполагает Хоффман (Hoffman, 1981), мотивирует деятельность помощи, то оно должно, во-первых, предшествовать действиям по оказанию помощи и стимулировать их, а во-вторых, становиться все менее интенсивным по мере успешного оказания помощи. Хоффман приводит результаты различных исследований, свидетельствующие, во-первых, о том, что эмпатическое возбуждение предшествует помощи (Geer, Jarmecky, 1973), во-вторых, о том, что чем более сильными были проявления страдания жертвы, тем выше было и эмпатическое возбуждение (Gaertner, Dovidio, 1977), в-третьих, о том, что интенсивность эмпатического возбуждения систематически взаимосвязана с последующими действиями по оказанию помощи (Weiss, Boyer, Lombardo, Stich, 1973), и, в-четвертых, о том, что эмпатически возникшая эмоция теряет интенсивность после оказания помощи (Darley, Latane, 1968).

Если эмпатическое сострадание возрастает с увеличением потребности в помощи и уменьшается при ее снижении, то можно усомниться в альтруистическом характере мотивации помощи, поскольку редукцию эмпатического сострадания как негативного возбуждения можно рассматривать аналогично редукции своего собственного страдания, как вполне эгоистическую побудительную силу, что и было сделано Бэтсоном (Batson, 1984). Предоставим здесь слово самому Хоффману:

«Похоже, что эмпатия удивительно подходит для преодоления разрыва между эгоизмом и альтруизмом, поскольку она обладает способностью преобразовывать несчастье другого человека в ощущение своего собственного страдания. Таким образом, эмпатия сочетает в себе элементы и эгоизма и альтруизма. Она эгоистична, поскольку является негативным состоянием, которое в упоминавшемся выше оптимальном диапазоне интенсивности может быть лучше всего устранено путем оказания помощи жертве. Исходя из этого, некоторые авторы рассматривают эмпатию в качестве эгоистического мотива (напр.: Gaertner, Dovidio, 1977; Piliavin et al, 1969). Однако эти авторы упускают из виду различие между целью действия и его последствиями. Чувство удовлетворения человека после совершения действия вовсе не обязательно означает, что он или она действовали ради того,чтобы испытать это чувство» (Hoffman, 1981, p. 133).

Поскольку чувство удовлетворения может возникать после осуществления любого намерения, направлено ли оно на достижение блага для себя или для других, не имеет смысла рассматривать это чувство в качестве критерия определенной, а именно эгоистической, мотивации. Разумеется, облегчение, эмпатически испытываемое помогающим после успешного оказания помощи, может нести с собой самоподкрепление в смысле удовлетворенности собой. Однако и в этом случае действие по оказанию помощи было бы эгоистичным лишь при условии, если бы возникающее в конце самоподкрепление с самого начала выступало в качестве желаемого последствия действия, к которому стремился помогающий.

Эмпатическая эмоция в свете психологии мотивации

К настоящему времени объяснение роли сопереживания при оказании помощи наиболее детально разработано Коком, Бзтсоном и Мак-Дэвисом (Coke, Batson, McDavis, 1978). Они предложили двухступенчатую модель, согласно которой принятие на себя роли нуждающегося в помощи (постановка себя на его место) сначала порождает эмоцию сопереживания, которая, в свою очередь, ведет к осуществлению действия по оказанию помощи. Как таковая постановка себя на место другого, если она не сопровождается опосредующей эмоцией сопереживания, оказанию помощи не способствует. Эту каузальную зависимость авторы подтвердили с помощью весьма остроумных экспериментов. Для обоснования ключевой роли эмоции сопереживания в действии по оказанию помощи эта эмоция в результате спровоцированной экспериментатором ложной атрибуции в первом из экспериментов отделялась от своего источника, а во втором благодаря фальсифицированной обратной связи, указывавшей на вегетативное возбуждение (см. в гл. 4: эффект Валинса), создавалась и усиливалась искусственно. В обоих исследованиях **испытуемые-женщины** получали информацию о студентке, нуждающейся в помощи.

В первом эксперименте они должны были либо поставить себя на место этой студентки, испытывающей тяжелые удары судьбы (побуждение к принятию роли), либо обратить внимание на некоторые технические детали. В предшествующем этому маскирующем эксперименте испытуемые под каким-либопредлогом принимали лекарство (плацебо), которое в одном случае должно было, согласно инструкции, нести К **расслаблению,** а в другом — к возбуждению. В соответствии с рассмат-

риваемой гипотезой эмоциональное сопереживание студентке, возникавшее под влиянием указания поставить себя на ее место, должно было в случае медикаментозного «возбуждения» атрибутироваться ошибочно и не способствовать оказанию помощи. В случае медикаментозного «расслабления» должен был наблюдаться обратный эффект.

Результаты полностью подтвердили ожидания. Само по себе принятие роли оказалось недостаточным (см. обзор: Kurdek, 1978), необходимо было также присутствие эмоции сопереживания. Если же эта эмоция не возникала (в описанном случае это достигалось спровоцированной ложной атрибуцией возбуждения), то готовность к помощи оставалась столь же незначительной, как и в случае получения инструкции, направляющей внимание на технические детали. Активизация поведения по оказанию помощи наблюдается только в том случае, когда постановка себя на место другого вызывает эмоциональное возбуждение, которое припи-
сывается сопереживанию бедственного положения нуждающегося в помощи (близкого в теоретическом отношении подхода к объяснению морального действия придерживаются: Dienstbier, **Hilbnan,** Lehnhoff, Hillman, Valkenaar, 1975).

Второе исследование было направлено прежде всего на выяснение того, какие **именно** эмоции способствуют оказанию помощи. Идет ли речь о тех же эмоциях, которые испытывает другой человек, т. е. субъект стремится оказать помощь, как бы исходя из собственного (сопережитого) несчастья (из такого представления следует понимание мотивации помощи как альтруистической), либо здесь задействованы неприятные личные переживания, от которых субъект хотел бы освободиться, помогая другому? На подготовительной стадии опыта были отобраны названия эмоций, соответствующие переживаниям первой **и** второй групп. На этот раз потребность в помощи, о которой узнавали испытуемые, была вполне заурядной (одна студентка, будучи стеснена в средствах, искала бесплатных испытуемых). С помощью фальсифицированной обратной связи о показателях вегетативного возбуждения одной половине испытуемых внушили, что они очень взволнованы, а второй — что их эта информация не затронула. Прежде чем испытуемые могли предложить студентке свои услуги, они должны были в списке эмоций отметить те, которые пережили, воспринимая информацию о ее потребности в помощи. Ожидалось, что испытуемые с внушенным высоким возбуждением будут переживать более сильные эмоции сопереживания и выкажут большую готовность к помощи по сравнению с теми, кому внушили, что они не испытывают возбуждения.

Выдвинутые гипотезы опять-таки вполне подтвердились. Внушенное возбуждение благоприятствовало оказанию помощи, однако лишь в той мере, в какой оно приводило к эмоциям сопереживания, а не к замкнутому на самом субъекте негативному эмоциональному состоянию. Это каузальное опосредование удалось подтвердить оценкой, основанной на анализе пути. Таким образом, решающим моментом является то, что в центре переживаемых эмоций стоит нуждающийся в помощи человек (см.: Krebs, 1975).

Мы уже отмечали, что Бэтсон пытался подразделять просоциальные действия в зависимости от того, мотивируются ли они в конечном счете эгоистически или альтруистически. Так, говоря о двух «путях», он выделяет две группы побуждающих к оказанию помощи **стимулов,** которые делают мотивацию помощи эгоистической (см.; Batson, 1984; Batson, Coke, Pych, 1983). Первую группу он называет «поиском вознаграждения или избежанием наказания», вторую — «снижением возбуждения». К первой группе принадлежат столь различные движущие силы (или стимулы), как поиск социального признания (Baumann et al., 1981), избежание порицания (Reis, Gruzen, 1976), соответствие социальным нормам (Berkowitz, 1972), приверженность своим личным нормам (Schwartz, 1973, 1977) или восприятие себя как хорошего человека (Weyout, 1978). Стимулы, входящие во вторую группу, связанную со снижением возбуждения, характеризуются точкой зрения Пилиавина и его коллег (Piliavin, Dovidio, Gaertner, Clark, 1981), согласно которой эмпатия является мягким замещающим возбуждением, а дискомфорт — более сильной формой возбуждения. К снижающей возбуждение группе эгоистических побуждений Бэтсон причисляет даже «эмпатическое сострадание» Хоффмана (Hoffman, 1978), поскольку он считает, что истинное намерение помогающего состоит в редукции неприятного возбужденного состояния эмпатического расстройства.

В более позднем исследовании Бэтсон пришел к убеждению, что действие по оказанию помощи может, в конечном счете предприниматься и ради благополучия нуждающегося в помощи человека. Он сформулировал теорию, основывающуюся на четырех допущениях (Batson, 1984). Они заключаются в следующем. 1) Следует различать две эмоциональные реакции, связанные с восприятием нуждающегося в помощи человека, — свой собственный дискомфорт и сопереживание (эм-патию). 2) Эмоция сопереживания возникает в том случае, когда наблюдатель принимает перспективу человека, находящегося в бедственном положении. Сила эмпатической эмоции есть мультипликативная функция от воспринимаемой тяжести бедственного положения и силы привязанности наблюдателя к терпящему бедствие (привязанность включает в себя любовь к этому человеку и заботу о нем). 3) Эмпатическая эмоция вызывает альтруистическую мотивацию облегчить положение нуждающегося в помощи, причем сила этой мотивации пропорциональна силе эмпатической эмоции. 4) Эмпатическая эмоция опосредует влияние принятия перспективы страдающего индивида (Shotland et al., 1979) и привязанности к нему на альтруистическую мотивацию.

Существенными в этой теории являются первое и третье допущения. Их можно объединить в постулат о том, что эмпатическое сострадание вызывает альтруистическую мотивацию облегчить несчастье другого человека (Batson, Duncan, Ackerman, Buckley, Birch, 1981). Принципиально важным является не то, что стремление облегчить бедственное положение другого есть единственная движущая сила помощи, но то, что это стремление оказывается главной, решающей побудительной силой. Конечно, помогающий может ожидать, еще и последствий, благоприятных для него самого, однако до тех пор, пока эти последствия воспринимаются в качестве дополнительных, они не меняют альтруистический характер помощи на эгоистический. Это верно и в том случае, когда в результате анализа затрат устанавливается, что польза в виде облегчения несчастья другого неизбежно связана с затратами, которые ничем не компенсируются (как это было в третьем эксперименте Бэтсона и его коллег (Batson et al., 1983), когда помогающий ожидал, что сам получит болезненный удар током).

Бэтсон попытался в ряде исследований подтвердить оба своих принципиальных допущения (первое и третье). Для различения собственной нужды субъекта и его эмпатических эмоций он, помимо факторного анализа сообщаемых субъектом переживаний по поводу попавшего в бедственное положение человека (напр.: Batson et

al., 1981, 1983), индуцировал оба эти аффективные состояния отдельно друг от друга с помощью методики ложной атрибуции. Испытуемые наблюдали, как молодая женщина подвергалась болезненному удару электротока. Перед этим они принимали мнимое лекарство (в действительности это было плацебо), вызывающее определенное эмоциональное состояние, которое в одном случае должно приводить к переживанию своего собственного дискомфорта, в другом — к переживанию эмпатической эмоции. Поскольку одна из этих двух составляющих индуцированного эмоционального состояния приписывалась медикаментозному вмешательству, то, когда оба эти состояния возбуждались при виде чужого страдания, второе (не вызываемое мнимым лекарством) должно было переживаться в чистом виде. Самоотчеты испытуемых и в самом деле соответствовали этим ожиданиям.

Для доказательства третьего предположения Бэтсон и его коллеги провели целый ряд специальных экспериментов (Batson et al., 1981, 1983; Toi, Batson, 1982). Основная идея всех этих экспериментов заключалась в следующем. Если свой собственный дискомфорт при виде страдающего человека сильнее, чем эмпатические переживания, то при наличии другого выхода из ситуации (не предполагающий оказания помощи) человек должен им воспользоваться, чтобы устранить свой эмоциональный дискомфорт; если же такой выход из ситуации труднодоступен, человек вынужден оказывать помощь. Напротив, если эмпатические эмоции сильнее, чем собственный дискомфорт, то человек будет оказывать помощь независимо от возможности выхода из ситуации, поскольку на первом месте для него стоит облегчение положения страдающего. Эта основная идея нашла достаточно убедительное подтверждение во всех исследованиях. Примером может служить эксперимент Той и Бэтсона (Toi, Batson, 1982). В нем испытуемые вступали в переписку с человеком, ставшим жертвой несчастного случая и передвигавшимся в инвалидном кресле, который просил их помочь ему освоить материал пропущенного семинара. В варианте трудного выхода из ситуации дата первой встречи жестко фиксировалась, в варианте легкого выхода — оставалась неопределенной. Оба эмоциональных состояния создавались путем выбора различных перспектив при сообщении информации о беспомощной жертве несчастного случая — либо сухом и чисто фактическом, либо эмоционально-сочувственном.

Впрочем, Бэтсон так окончательно и не достиг своей цели — экспериментально подтвердить альтруистичность помощи, основывающейся на эмпатической эмоции, путем манипуляции легкостью и трудностью возможного выхода из ситуации. Ибо манипулирование выходом хотя и охватывает стимулы второй группы, а именно негативное возбуждение в случае своего собственного дискомфорта, но не затрагивает стимулов первой группы типа вознаграждения и наказания. Ведь ожидание награды или мучительных упреков совести может быть столь сильным, что человек не захочет воспользоваться даже весьма легким возможным выходом из ситуации, требующей оказания помощи.

Личностные диспозиции

Мы уже упоминали, что экспериментальные парадигмы исследования деятельности помощи недооценивают влияние личностных факторов по сравнению с ситуативными. Этим можно объяснить тот факт, что разработанные в психологии мотивации модели деятельности помощи наподобие рассмотренных выше так и не привели к созданию средств измерения этого мотива, позволяющих уточнить индивидуальные различия в поведении при сходных внешних условиях. Работавшие в этой области психологи использовали в своих исследованиях разнообразные методики измерения личностных диспозиций, включая регистрацию и анализ демографических показателей. Поскольку это, как правило, делалось бессистемно, малая результативность подобных исследований не была неожиданной (Krebs, 1970; Luck, 1975; Bar-Tal, 1976). Каким может быть вклад в альтруистическое поведение следующих измеренных с помощью опросников свойств личности: общительность, консерватизм, мотив одобрения и вера в Бога? Исследования ситуационных детерминантов просоциальных действий проводились в течение последних 10 лет столь беспорядочно и бессистемно, что психологи начали хвататься буквально за любые средства диагностики личностных свойств, если они позволяли надеяться хоть на какую-нибудь связь (пусть слабую, не говоря уже о теоретически обоснованной) этих особенностей с деятельностью по оказанию помощи. Вот почему большинство таких исследований даже не заслуживает упоминания.

Однако Бенсон и его коллеги (Benson et al, 1980), а также Амато (Amato, 1985) обратили внимание на болеавесомую причину отсутствия существенных достижений в диагностике личностных особенностей. Они указали на то, что почти все без исключения исследования просоциальных действий имеют дело лишь со спонтанными реакциями помогающего, поскольку он неожиданно сталкивается с бедственным положением незнакомого ему человека и должен сразу же принять решение. В отличие от такой «спонтанной», или, говоря точнее, реактивной, помощи заранее обдуманная и намеченная помощь оставлялась без внимания, хотя она гораздо типичнее для повседневной жизни и намного чаще встречается. Такая помощь заключается в хорошо продуманной и, как правило, заранее спланированной благотворительной деятельности, обращенной не только на незнакомых нуждающихся в помощи людей. Примерами такой деятельности могут служить добровольная работа ради общего блага, оказание помощи в занятиях без вознаграждения, посещение арестованных или забота о стариках.

С этой точки зрения нет ничего удивительного в том, что в неожиданных ситуациях оказания помощи, когда от помогающего требуется быстро принять решение, касающееся совершенно чужих ему людей в незнакомом окружении, действие по оказанию помощи направляется не устойчивыми особенностями личности, а скорее сиюминутными эмоциональными состояниями, например хорошего настроения или индуцированного чувства вины (см.: Cunningham et al., 1980), и ситуативными соображениями о затратах и пользе. Бенсон и его коллеги давали испытуемым-студентам список 14 видов неспонтанной деятельности по оказанию помощи (наподобие приведенных выше) и просили их оценить, сколько часов за прошедший год они потратили на такого рода помощь. Эти данные были соотнесены с различными личностными

переменными, относящимися к трем областям — демографическому статусу, религиозности и личным ценностям. И хотя выбор личностных переменных был с теоретической точки зрения столь же невзыскательным, как и в предшествующих работах, авторы сразу же обнаружили значимые корреляции между неспонтанным оказанием помощи и целым рядом переменных, таких как норма социальной ответственности, внешний/внутренний локус контроля и внутренняя религиозность.

Амато (Amato, 1985) также отделил «спонтанную» помощь от «запланированной», точнее говоря, реактивную от преднамеренной и намеченной заранее. Сначала он попросил испытуемых сообщить обо всех случаях за последнюю неделю, когда они кому-нибудь помогали. Причем они сами должны были разделить эти эпизоды на «запланированные» и «спонтанные». К запланированной помощи относилось все то, о чем человек думал заранее. На основе этих эпизодов были выделены 33 категории, сформулированные в виде отдельных предложений. Показателем мотива помощи стало количество различных категорий действий по оказанию помощи, т. е. своего рода «мера экстенсивности» — то, в какой мере мотив помогать другим не ограничивается конкретными ситуациями, а охватывает ситуации различных типов. Чем шире охват ситуаций, тем важнее и насущнее для данного человека тематика помощи. Данные по валидизации этого показателя мотива пока не превосходят уровня результатов Бенсона с соавторами (Benson et al., 1980). В сущности, по отношению к этим результатам сохраняет справедливость все то, что будет сказано ниже о взаимосвязях между различными характеристиками личности и спонтанными действиями по оказанию помощи.

Исследования, ограничивавшиеся выявлением умеренных и случайных корреляций между отдельными личностными переменными и показателями просоци-ального поведения, не могут быть признаны удовлетворительными по двум при-чинам. Во-первых, в этих исследованиях объяснялась избыточная вариативность, не укладывавшаяся в рамки ситуационной обусловленности. Из-за отсутствия тео-ретико-мотивационных концепций взаимодействия личности и ситуации такие данные не находили дальнейшего применения, несмотря на значительную зависимость отдельных корреляций от соответствующего ситуационного контекста и наличных возможностей действия (что было выявлено еще в работах: Hartshorne, May, 1928-1930; см. также гл. 1), Во-вторых, отсутствие теоретических концепций мотива привело к исследованиям, в которых личностные переменные рассматривались изолированно, а не как приводящие к универсальным или специфически предсказуемым эффектам взаимодействия.

На демонстрацию столь неудовлетворительного состояния знаний в этой области было направлено критическое исследование К. и М. Джерджденов и Мете-ра(K. Gergen, M. Gergen, Meter, 1972), в котором учитывались (отдельно для каж-дого пола) 10 личностных переменных и 5 переменных действия. Как и ожидалось, картина корреляций между отдельными диспозициями (оценивавшихся по *EPPS* — «Списку личностных предпочтений» Эдвардса) и различными условиями оказания помощи получилась довольно пестрой. Предложенный авторами выход состоял в использовании анализа множественной регрессии для выявления лучших предикторов поведения в заранее ограниченных ситуационных контекстах. Однако это решение едва ли можно считать приемлемым. Не говоря уже о возрастающих трудностях интерпретации, улучшение эмпирического предсказания поведения лишь в силу рассмотрения все более конкретных констелляций условий в принципе нельзя считать удовлетворительным (Cronbach, 1975). Лучшим выходом из ситуации было бы теоретическое объяснение индивидуальных различий процессов мотивации.

Измерению нередко подвергались индивидуальные различия в степени ответственности. Так, Берковиц и Даниелс (Berkowitz, Daniels, 1964) на основе существующих опросников разработали «Шкалу социальной ответственности». Обна-руженные ими случайные взаимосвязи с данными о поведении малоинтересны в теоретическом отношении, поскольку неясно, в какой мере эта шкала отражает конформность по отношению к нормам вообще и к норме взаимности в частности, а в какой — следование собственной инициативе. Кроме того, на ответах, относящихся к этой шкале, сильно сказывается социальная желательность (см.: Luck, 1975). Другим, действительно универсальным средством измерения ответственности является роттеровская шкала внутреннего—внешнего локуса контроля (Rotter, 1966). Повторив эксперимент Дарли и Латане с «эпилептическим припадком» (Darley, Latane, 1968), Шварц и Клаузен (Schwartz, Clausen, 1970) смогли показать, что в случае группы из 6 участников испытуемые с высоким внутренним контролем быстрее спешат на помощь, чем индивиды, получившие низкие показатели по этой шкале. Очевидно, что восприятие себя как активного субъекта действий является личностным фактором, способствующим быстрому оказанию помощи.

Попытка теоретического обоснования использования личностных переменных была предпринята Staubом (Staub, 1974). Он распределил значимые для деятельности по оказанию помощи личностные переменные по трем сферам: 1) **просоци-**альная ориентация; 2) инициативность (стремление действовать) и 3) скорость суждения. К показателям просоциальной ориентации были отнесены: стадии морального развития по Колбергу (L. KoKlberg, 1963), шкала макиавеллизма (Christie, Geis, 1970) и «тест ценностей» Рокича. К показателям инициативности — социальная ответственность (Berkowitz, Daniels, 1964), роттеровская шкала локуса контроля и «Шкала приписываемой себе ответственности» (Schwartz, 1968). Скорость суждения измерялась с помощью теста КаГана «Сравнение знакомых фигур» *{Matching Familiar Figures Test).* Эксперимент проводился по несколько видоизмененной схеме «падения с лестницы в соседней комнате».

Скорость суждения и роттеровская шкала в отличие от всех остальных показателей не обнаружили какой-либо связи с оказанием помощи. При любых условиях с суммарным показателем оказания помощи все показатели коррелируют между собой (как просоциальные переменные, так и показатели ответственности). Однако величина корреляции зависит от условий опыта. Достигнутый уровень развития морального суждения оказывает большее влияние на готовность к помощи, если экспериментатор предварительно разрешил испытуемому заходить в соседнюю комнату, из которой во время опыта стали доноситься стоны. При этом условии испытуемые, достигшие стадии V по шкале Колберга (нормы поведения основываются на обоюдном соглашении, «общественном договоре»), чаще реагировали на сигналы о бедственном положении, проявляли большую активность и оказывали действенную помощь. Впрочем, матрица корреляций не позволяет сделать какие-либо важные для теории мотивации выводы, хотя отдельные данные и заслуживают внимания. Интересен, например, тот факт, что испытуемые, высоко оценивавшие смелость, меньше, чем остальные, воздерживались от оказания помощи в ситуации запрета.

Бэтсон и его соавторы (Batson, Bolen, Cross, Neuringer-Benefiel, 1986) воспользовались выявленными Staubом (Staub, 1974) и Раштоном (Rushton, 1981) личностными переменными просоциальной ориентации, чтобы проверить, сопутствуют ли они альтруистической — в отличие от эгоистической — мотивации помощи, Для этого они ставили испытуемых в ситуации, в

которых было легко или трудно отказаться от оказания помощи (например, отказаться от помощи было трудно, если в случае неоказания помощи человек должен был считаться с последующими претензиями). Корреляции между просоциальными личностными переменными и легким или трудным отказом от оказания помощи в случае трех переменных говорят в пользу «эгоистической», а не «альтруистической» мотивации помощи; иными словами, лишь в ситуациях трудного отказа от оказания помощи были обнаружены позитивные коэффициенты — для переменных самоуважения, приписываемой себе ответственности и эмпатического внимания Дэвиса (Davis, 1983). Для социальной ответственности никаких различий обнаружено не было.

Наброски модели мотивации помощи

Достигнутые к настоящему времени в исследованиях деятельности по оказанию помощи существенные результаты позволяют переформулировать выявленные при этом комплексы условий (характеризующие как ситуацию, так и личность) с точки зрения теории мотивации. Они могут при этом пониматься как привлекательность предвосхищаемых субъектом последствий вмешательства или невмешательства.

В первом приближении можно выделить шесть отличных друг от друга видов последствий собственного действия, обладающих специфическим мотивирующим значением. Прежде всего это предвосхищаемые субъектом 1) польза от оказания помощи и 2) затраты на него. Затраты и польза могут заключаться не только-в матери-альн F.IX благах, затрачиваемых субъектом усилиях, времени и т. д., но и в потере или приобретении возможностей реализации других, направленных на достижение своего собственного блага мотивов. В этом случае могут применяться обладающие определенной предсказательной ценностью модели «затрат и пользы», а также принцип взаимности. Особенно негативным последствием, обладающим наряду с многочисленными негативными моментами, из которых складываются затраты, самостоятельным статусом, является 3) негативное возбуждение или «собственный дискомфорт», испытываемый потенциальным субъектом помощи, избавиться от которого можно, согласно своего рода «гедонистическому расчету», либо путем оказания помощи, либо выйдя из этой ситуации.

4) Еще одним последствием, которое подобно пользе и затратам отвечает интересам самого субъекта, является оценка действия со стороны других людей, т. е. привлекательность для субъекта мнений значимых для него людей или общественного мнения в целом. Последнее зависит от того, насколько действие субъекта соответствует принятым в обществе нормам, в частности норме социальной ответственности по отношению к зависящим от него лицам, а также принципу взаимности. Привлекательность перечисленных последствий является своекорыстной. И в той мере, в какой решение о действии обусловливается именно ими, действие по оказанию помощи оказывается мотивированным внешне, а не внутренне (см. гл. 15), т. е. не является альтруистическим в собственном смысле слова.

5) Еще одно из последствий действия — наступающая за ним и осуществляемая самим субъектом оценка того, насколько он, совершая это действие, оставался верным внутренне принятым им нормативным ценностям (т. е. самоподкрепление). Привлекательность в этом случае определяется предвосхищаемыми эмоциональными состояниями: с одной стороны, такими, как удовлетворенность собой, верность личностно значимым ценностям, радость от совершения хорошего дела, с другой — такими как переживание стыда и вины за несоблюдение норм, которые субъект считает для себя внутренне обязательными. К важным с точки зрения этой самооценки нормам несомненно относится норма социальной ответственности (а норма взаимности важна постольку, поскольку субъект обязан выразить свою признательность за оказанное благодеяние). В отличие от затрат, пользы и оценки со стороны других л юдей самооценка представляет собой не внешне, а внутренне опосредованное последсгвие действия.

И наконец, последствие 6 — эмоциональное сопереживание внутреннему состоянию нуждающегося в помощи человека, улучшающемуся в результате оказания помощи со стороны субъекта. Привлекательность этого последствия заключается в переживании облегчения, освобождения от тягостных ощущений, ослабления боли. Два последних типа привлекательности — самооценка соблюдения внутренне принятых норм и сопереживание состоянию нуждающегося в помощи человека — являются бескорыстными. В той мере, в какой они играют роль в принятии решения о совершении действия, оказание помощи будет внутренне мотивированным, т. о. в полном смысле слова бескорыстным, актом.

Строго говоря, и здесь, если следовать Бэтсону (Batson, 1984), альтруистический характер мотивации предполагает, что как при предвосхищаемом самооценивании, так и при эмоциональном вчувствовании в улучшающееся в результате оказанной нами помощи состояние страдающего человека речь прежде всего идет о благе нуждающегося в помощи. Если же, как это вполне может быть в том или ином случае, самооценивание служит главным образом повышению самооценки помогающего или эмпатическое предвосхищение облегчения страданий в результате собственных действий служит снятию неприятного возбуждения или наслаждению переживанием собственной значимости, то действие по оказанию помощи не является альтруистически мотивированным.

Степень привлекательности различных последствий в каждой конкретной ситуации зависит от ее особенностей, а также от тех или иных личностных диспозиций, которые (как, скажем, склонность принимать на себя ответственность или отказываться от нее) обусловливают различную оценку одной и той же ситуации разными людьми даже в тех случаях, когда для них являются внутренне значимыми одни и те же моральные нормы. На рис. 9.1 представлена предварительная схема модели мотивации оказания помощи, содержащая опосредующие личностные переменные, влияющие на степень привлекательности последствий различного типа (на рисунке эти переменные заключены в рамку). Центральную роль в этой модели играет процесс, который Шварц (Schwartz, 1970, 1977) обозначил как осознание последствий своего Действия на благо другого человека — предвидение того, что результат собственного действия будет иметь последствия для другого. Это означает, что мы имеем дело с инструментальным значением определенного последствия действия (в смысле теории инструментальности). С точки зрения психологии мотивации речь в данном случае идет об индивидуальных различиях в тенденции принимать во внимание наряду с результатами действия, непосредственно

затрагивающими интересы субъекта, последствия этого действия для других людей.

Эта переменная, очевидно, отчасти связана с сопереживанием другому человеку, иначе говоря, со склонностью и способностью проникаться интересами других людей. В наибольшей степени к этому приближается то, что Бэтсон (Batson, 1984) в своем втором допущении постулировал как принятие перспективы нуждающегося в помощи — перспективы рассмотрения, вызывающей эмпатическую эмоцию. Мехрабян и Эпстейн (Mehrabian, Epstein, 1972) называют ее «эмоциональной эм-патией» и измеряют с помощью опросника. Отдельные аспекты этой переменной также выявляются методиками, измеряющими принятие ролей (Flavell, 1968) и способность к моральному суждению (Kohlberg, 1963).

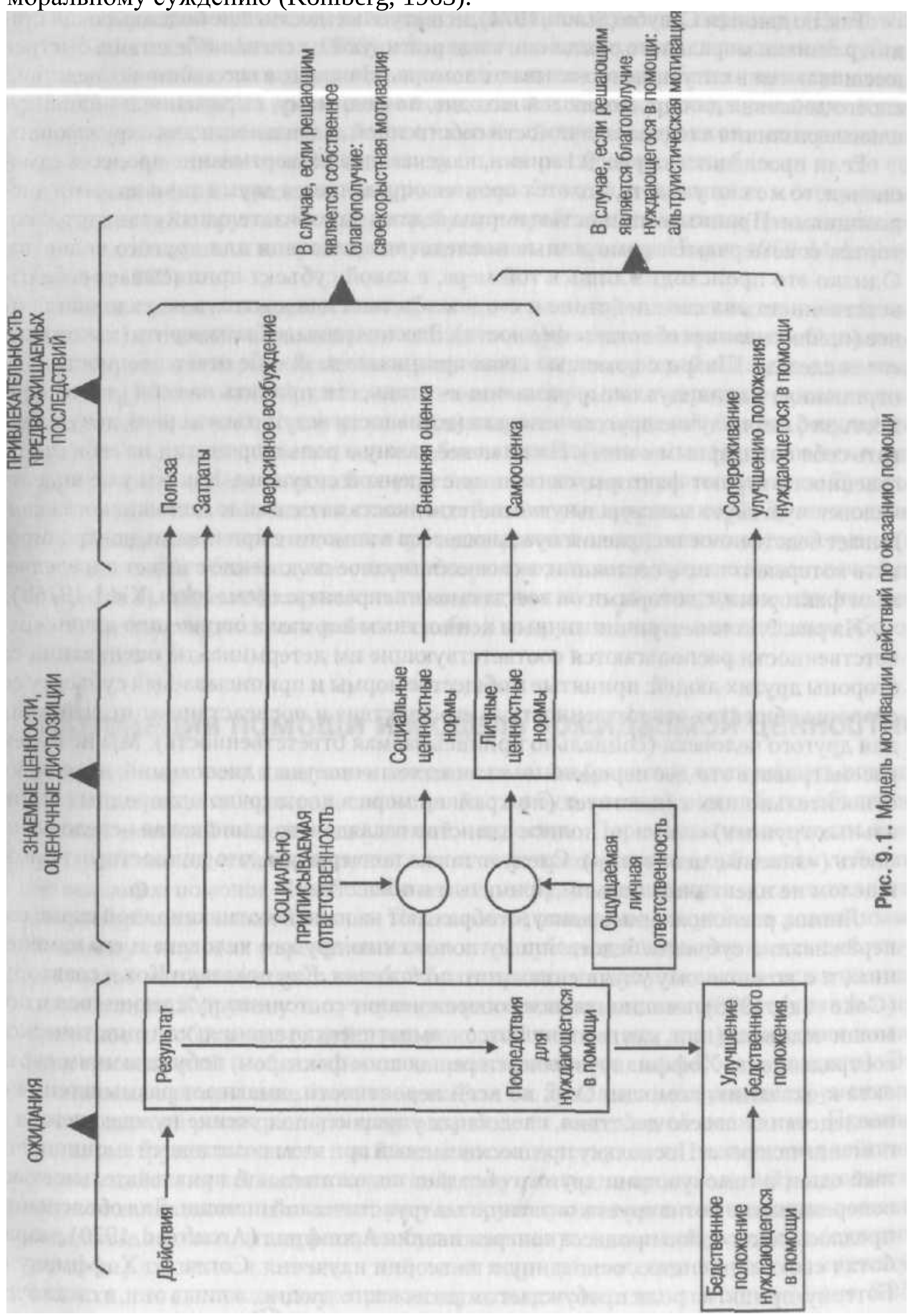


Рис. 9.1. Модель мотивации действий по оказанию помощи

Так, поданным Стауба (Staub, 1974), испытуемые, достигшие более высокой стадии развития морального суждения, чаще реагируют на сигналы бедствия, быстрее вмешиваются в ситуацию и оказывают помощь. Наконец, в осознании последствий своего действия для других людей находят, по-видимому, выражение и индивидуальные различия в оценке значимости собственной деятельности для окружающих.

Если проследить на рис. 9.1 линии, намечающие развертывание процесса самооценки, то можно увидеть, что этот процесс определяется двумя личностными диспозициями. Принятые личностью нормы задают тот обязательный стандарт, с которым соизмеряются намеченные последствия действия для другого человека. Однако это происходит лишь в той мере, в какой субъект приписывает себе ответственность за свое действие и его последствия для других, а не уклоняется от нее (приписывание себе ответственности). Здесь следовало бы измерить (как это пытался сделать Шварц с помощью шкал приписываемой себе ответственности и ее отрицания) индивидуальные различия в готовности принять на себя ответствен-ность за благополучие другого человека (готовности вступиться за него, почувствовать себя солидарным с ним). Но не менее важную роль в принятии на себя ответственности играют факторы, связанные с оценкой ситуации. Как мы уже видели, человек чувствует максимальную ответственность за оказание помощи, когда связывает бедственное положение

нуждающегося в помощи с причинами, контролировать которые тот не в состоянии, а свое собственное положение считает определяемым факторами, с которыми он всегда сможет справиться (см.: Ickes, Kidd, 1976b).

На рис. 9.1 симметрично личным ценностным нормам и ощущению личной ответственности располагаются соответствующие им детерминанты оценивания со стороны других людей: принятые в обществе нормы и приписываемая субъекту со стороны общества ответственность за его действие и последствия этого действия для другого человека (социально приписываемая ответственность). Мы не будем рассматривать эти две переменные в качестве личностных диспозиций, поскольку относительно них существует (по крайней мере в достаточно однородных социальных группах) если и не полное единство взглядов, то одинаковая осведомленность («знаемые ценности»). Следует также подчеркнуть, что личностные нормы в целом не идентичны нормам, принятым в обществе.

Линии, расположенные внизу, отображают на нашей Мотивационной схеме сопереживание субъекта бедственному положению другого человека и его изменению, т. е. возможному улучшению этого положения. Как показали Кок и соавторы (Coke et al., 1978), эмоциональное сопереживание состоянию нуждающегося в помощи человека (или, как говорит Бэтсон, эмпатическая эмоция; или эмпатическое сострадание по Хоффману) является решающим фактором, побуждающим субъекта к оказанию помощи. Оно, по всей вероятности, вызывает размышления о последствиях своего действия, способных улучшить положение нуждающегося в помощи человека. Поскольку предвосхищаемый при этом позитивный эмоциональный сдвиг в самочувствии другого обладает положительной привлекательностью, сопереживание мотивирует к оказанию альтруистической помощи. Для объяснения предпосылок и основ процесса сопереживания Аронфрид (Aronfreed, 1970) разработал свою концепцию, основанную на теории научения. Согласно Хоффману и Бэтсону, принятие роли пробуждает эмпатические эмоции, и лишь они, в свою очередь, побуждают субъекта к действию по оказанию помощи. Берковиц (Berkowitz, 1970; Aderman, Berkowitz, 1983) установил, что замкнутость переживаний субъекта на самом себе и поглощенность преследованием своих собственных стремлений и интересов могут на время резко понизить готовность к сопереживанию. Кроме того, здесь мы опять сталкиваемся с взаимодействием ситуационных переменных и личностных диспозиций. Индивидуальные различия в способности и, что еще более важно (при определенном уровне способности), в готовности к сопереживанию состоянию другого человека требуют разработки адекватных средств измерения (подобные попытки уже предпринимались, например: Hogan, 1969; Mehrabian, Epstein, 1972).

Наша схематичная модель не претендует на воспроизведение всех задействованных в мотивации помощи когнитивных и аффективных процессов. Однако исследователям, которые обратятся к разработке отсутствующей пока методики измерения «мотива помощи!*, она сможет подсказать, на что в первую очередь следует обратить внимание при измерении индивидуальных различий. Анализ результатов выявляет четыре заслуживающих особого внимания момента: 1) готовность к эмоциональному сопереживанию внутреннего состояния другого человека; 2) готовность учитывать последствия своего действия для других людей; 3) личностные нормы, задающие эталоны оценки субъектом своего альтруистического поступка (не совпадающие в общем случае с нормативными эталонами, предписываемыми обществом), и 4) тенденцию приписывать ответственность за совершение или несовершение альтруистического действия себе, а не другим людям или внешним обстоятельствам.

Мотивация помощи и модель «ожидаемой ценности»

Поведение человека в ситуации оказания помощи (решится ли он оказать помощь и на какие затраты времени, сил и прочего отбудет готов) может быть объяснено также с позиций модели «ожидаемой ценности». Переменными ценности здесь выступят последствия предпринятого или не предпринятого субъектом действия по оказанию помощи. Чем более значимыми будут позитивные последствия, тем скорее субъект окажет помощь. Переменные ожидания могут быть различными. К одному типу этих переменных относится субъективная вероятность действия, результат которого влечет за собой благоприятные для нуждающегося в помощи последствия. К другому типу переменных ожидания относится инструментальная значимость собственного действия по оказанию помощи для достижения желаемых последствий (избавления от неприятностей нуждающегося в помощи). Это уточняющее различение было введено (см. гл. 5) только в теории инструменталь-ности, давшей расширенную трактовку модели «ожидаемой ценности». Произведение инструментальности и валентности соответствующего последствия действия (если у действия несколько следствий, то сумма таких произведений) относится к модели валентности и означает результирующую валентность оказания помощи; ожидание же того, что действием будет достигнут желаемый результат (оказание помощи) относится к модели действия и при умножении на результирующую валентность дает величину, отражающую силу мотивации помощи (см. рис. 5.25).

Эмоциональное сопереживание, или эмпатическая эмоция, не может играть самостоятельную роль в рамках подобного рода модели, оно занимает в ней лишь место опосредующего звена. Выступая в качестве меры значимости последствий оказания помощи для нуждающегося в ней человека, оно повышает величину валентности на стадии оценки ситуации и формирования отвечающего ей мотива, т. е. еще до начала деятельности.

Линч и Коэн (Lynch, Cohen, 1978) предлагали своим испытуемым сильно упрощенные описания ситуаций («сценарии»), в которых независимо друг от друга варьировались и комбинировались между собой значения ожидания и валентности лишь одного последствия действия. Испытуемые должны были оценить степень своей готовности к помощи. Авторы воспользовались простейшей из возможных моделей, а именно моделью субъективно ожидаемой полезности (см. гл. 5, раздел о теории принятия решений). Поскольку авторы исследования не проводили различия между ожиданием успешного осуществления действия и его инструментальностью, случайно получилось так, что в каждом из двух сценариев варьировалось по одной из этих переменных ожидания. Результаты исследования подтвердили, что Мотивационная модель ожидаемой ценности также вполне адекватна для анализа действий по оказанию помощи.

ГЛАВА 10
Агрессия

В обыденном языке слово «агрессия» означает множество разнообразных действий, которые нарушают физическую или психическую целостность другого человека (или группы людей), наносят ему материальный ущерб, препятствуют осуществлению его намерений, противодействуют его интересам или же ведут к его уничтожению. Такого рода антисоциальный оттенок заставляет относить к одной и той же категории столь различные явления, как детские ссоры и войны, упреки и убийство, наказание и бандитское нападение. Мотивационно-психологический анализ деятельности предполагает не только фенотипическую, но и генотипическую дифференциацию этих явлений. Однако, когда речь идет об агрессивных действиях, выяснение условий их совершения является особо сложной задачей. Как и в случае других социальных мотиваций, человек, совершая агрессивное действие, как правило, не просто реагирует на какую-либо особенность ситуации, но оказывается включенным в сложную предысторию развития событий, что заставляет его оценивать намерения других людей и последствия собственных поступков. Поскольку многие (хотя и не все) виды агрессивных действий подлежат регуляции моральными нормами и социальными санкциями, исследователю также приходится принимать в расчет многообразные заторможенные и завуалированные формы агрессивного действия.

Количество работ, направленных на выяснение того, какие возможны виды и формы агрессивных действий и при каких условиях, с середины шестидесятых годов сильно возросло. Причина этого не в последнюю очередь заключается в стремлении посредством лучшего понимания агрессивных действий содействовать предотвращению и сдерживанию ЯЕНЫХ актов насилия, поскольку террористические акты (как в странах, где идет гражданская война, так и там, где она отсутствует), новые формы преступности (такие, как ограбление банков, угон самолетов, захват заложников, шантаж), влияние сцен насилия, ежедневно получаемых населением от средств массовой информации «с бесплатной доставкой на дом», вызывают все большую обеспокоенность международной общественности.

Границы агрессивного поведения

Различение агрессивных и неагрессивных действий путем описания соответствующих поведенческих актов вряд ли имеет смысл. Так, нарушение целостности тела в случае хирургического вмешательства не представляет собой агрессии, однако

оно является ею в случае нападения с ножом в руках. Разграничение великого множества похожих и непохожих друг на друга способов поведения лишь тогда достигает своей цели, когда последствия, к которым стремится субъект, осуществляя действие, в силу их функциональной эквивалентности можно свести к одному общему знаменателю — намеренному причинению вреда другому человеку. Уже в 1939 г. в своей монографии «Фрустрация и агрессия», оказавшей большое влияние на дальнейшие исследования и открывшей новый этап изучения агрессии, Доллард, Дуб, Миллер, Маурер и Сире в определении агрессии подчеркивали (хотя и неявно) значение намерения причинить вред другому человеку; «Акт, целевой реакцией которого является нанесение вреда организму» (Dollard, Doob, Miller, Mowrer, Sears, 1939, p. 11). Впоследствии такие авторы, как Басе (Buss/1961), Бандура и Уолтере (Bandura, Walters, 1963), попытались описать агрессию строго бихевиористски, определив ее как причинение вреда. Однако большинство исследователей сочли такое определение неудовлетворительным и отказались от него, поскольку оно ведет к рассмотрению непреднамеренного нанесения вреда как проявления агрессии, а целенаправленного вредоносного действия, не достигшего, однако, своей цели, как неагрессивного поведения (см.: Feshbach, 1964, 1970; Kaufmann, 1970; Werbik, 1971), Оба приводимых ниже определения — одно из них принадлежит зоопсихологу, автором другого является специалист в области когнитивной психологии мотивации — содержат указание на побудительные условия агрессивных действий.

«Агрессивность — это компонент нормального поведения, высвобождающийся в связи с различными стимулами и в различных формах для удовлетворения жизненно важных потребностей и для устранения или преодоления всякой помехи физической и/или психологической целостности, способствующий самосохранению и сохранению вида и никогда, за исключением охоты, не вызывающий гибели противника». (Valzelli, 1981, S. 64).

«Мы полагаем, что мотивом агрессии является такое нанесение вреда другим или интересам других, которое устраняет источники фрустрации, в результате чего ожидается благоприятный эмоциональный сдвиг. Достижение такого сдвига представляет собой цель мотивированного агрессией поведения» (Kornadt, 1974, p. 568).

Поскольку далее мы будем рассматривать лишь реактивную или спровоцированную агрессию, здесь следует

сказать еще несколько слов об агрессии «спонтанной» (см. также: Kornadt, 1982b, S. 271,289-292). Прежде всего надо отметить, что агрессия часто кажется «спонтанной», если наблюдатель не может увидеть непосредственного повода для ее проявлений. Как правило, в такого рода ситуациях повод все же имеется, будучи лишь более отдаленным во времени. Речь может идти, например, о намерении осуществления мести или возмездия, которое столкнулось с благоприятной или заранее намеченной удобной возможностью для агрессии. Еще одна форма «спонтанной», т. е. кажущейся ничем не спровоцированной, агрессии может основываться на обобщении первоначального возбудителя; например, если оскорбление, нанесенное одним учителем, вызывает ненависть к учителям вообще и человек не упускает ни одного случая, чтобы отомстить учителям. Влечение к агрессии является спонтанным в собственном смысле слова лишь тогда, когда человек ищет себе жертву ради удовольствия, которое ему доставляют
мучения других или просто подчинение их своей воле, например, когда хулиганы затевают драку с любым прохожим. Очевидно, что в этих случаях человек проявляет агрессию против других ради достижения положительных эмоций, которые он испытывает в ходе акта агрессии или после него. Агрессия часто стоит на службе других мотивов, таких как мотив доминирования или власти, и является, таким образом, инструментальной. Инструментальная агрессия — это единственная категория агрессивного поведения, не имеющая биологической основы (Moyer, 1971,1976). Если же агрессия осуществляется ради удовольствия видеть страдания другого, речь может идти о психопатологической форме так называемого садизма, имеющего довольно сложное происхождение.
Согласно обоим процитированным определениям, агрессия всегда является реакцией враждебности на созданную другим фрустрацию (препятствие на пути к цели, ущерб интересам субъекта) независимо от того, была ли эта фрустрация, в свою очередь, обусловлена враждебными намерениями или нет. Однако, как мы увидим ниже, это обстоятельство — приписываются ли источнику фрустрации враждебные намерения или нет — имеет решающее значение. Вместе с тем возможны, очевидно, и такие случаи агрессии, которые не являются реакцией на фрустрацию, а возникают «самопроизвольно», основываясь на желании воспрепятствовать, навредить кому-либо, обойтись с кем-то несправедливо, кого-нибудь оскорбить. Поэтому следует различать реактивную и спонтанную агрессию.
Ряд немаловажных различий отметил Фешбах (Feshbach, 1964, 1970, 1971), разграничивший экспрессивную, враждебную и инструментальную агрессию (при этом сначала из сферы рассмотрения была исключена непреднамеренная агрессия). Экспрессивная агрессия представляет собой непроизвольный взрыв гнева и ярости, нецеленаправленный и быстро прекращающийся, причем источник нарушения спокойствия не обязательно подвергается нападению (типичным примером могут служить приступы упрямства у маленьких детей). В случае, когда действие неподконтрольно субъекту и протекает по типу аффекта, Берковиц (Berkowitz, 1974) предпочитает говорить об импульсивной агрессии. Наиболее важным нам представляется различение враждебной и инструментальной агрессии. Целью первой является главным образом нанесение вреда другому, в то время как вторая направлена на достижение цели нейтрального характера, а агрессия используется при этом лишь в качестве средства (например, в случае шантажа, воспитания путем наказания, выстрела в захватившего заложников бандита). Инструментальную агрессию Фешбах (Fechbach, 1971) подразделяет на индивидуально и социально мотивированную (можно говорить также о своекорыстной и бескорыстной, антисоциальной и просоциальной агрессии).
Важность этих различении подтвердил Рул (Rule, 1974), приведя определенные экспериментальные данные. Испытуемые должны были прочитать нечто наподобие показаний человека, в которых говорилось о трех случаях агрессии, связанных с потерей кошелька, и высказать свое мнение о том, является ли эта агрессия правомерной и заслуживает ли наказания. В первом случае рассказчик доходит до физического столкновения с бесчестным человеком, нашедшим кошелек, ради того, чтобы вернуть кошелек законному владельцу (просоциальная инструментальная агрессия). Во втором он отбирает кошелек и оставляет его себе (антисоциальная
инструментальная агрессия), в третьем — ударяет присвоившего кошелек человека, побуждаемый моральным негодованием (враждебная агрессия). Как видно из табл. 10.1, 16-17-летние школьники считают просоциальную инструментальную агрессию более правомерной и менее заслуживающей наказания, чем враждебную, а эту последнюю — более правомерной и менее заслуживающей наказания, чем антисоциальную.

Таблица 10.1

Градация правомерности различных видов агрессии **и** заслуженности **наказания по оценкам 16-17-летних школьников (все различия значимы) (Rule, 1974. p. 140)**

Оценка	Агрессия		
	инструментальная просоциальная	инструментальная антисоциальная	враждебная
Правомерность Заслуженность наказания	4,96 1,81	2,12 3,70	3,14 3,04

Уже одного этого примера достаточно, чтобы убедиться в сложности создания однозначной классификации. Ведь враждебная агрессия возмущенного рассказчика наверняка содержит элементы направленной против правонарушителя просоциальной инструментальной агрессии. Нередко также агрессия, возникающая как ин**струментальная,** приобретает компоненты враждебности, например если ее жертва оказывает сопротивление.

И все же такого рода разграничения не совсем бесполезны. Они подготавливают почву для планомерного выявления фукнционально эквивалентных компонентов агрессии. Эта работа пока не завершена. Как правило, исследователи придерживаются экспериментальных схем, основанных (как мы увидим ниже) на возбуждении просоциальной инструментальной агрессии, которая может дополняться или не дополняться враждебной агрессией. Однако в любом случае различение Мотивационной структуры инструментальной и враждебной агрессии (собственно внутренне мотивированной агрессии, см. гл. 15) представляется нам необходимым. Последняя может быть охарактеризована как более обдуманная или импульсивная. Каждый из этих типов **и** подтипов может быть в свою очередь подразделен на про- и антисоциальные разновидности; разделение это естественно, не является объективным, оно отражает точку зрения действующего субъекта, его жертвы или стороннего наблюдателя. Причем то, что жертве или наблюдателю может казаться антисоциальным» сам субъект действия может считать просоциальным, впоследствии корректируя свое описание событий. (Помимо этого, возможны еще и другие **классификации** агрессии, например, речь может идти об открытой или замаскированной, интрапунитивной или экстрапунитивной агрессии и т. д.)

Поскольку агрессия представляет собой социальный феномен, заключающийся во взаимодействии между действующим субъектом (агрессором) и другим человеком, испытывающим на себе его агрессию (жертвой), можно усомниться в том, что для понимания агрессии достаточно принимать во внимание лишь враждебные намерения одного — действующего — партнера. Потерпевший партнер по взаимодействию также должен в качестве жертвы принять к сведению намерения агрессора. Даже сам агрессор, в свою очередь, хочет быть уверенным в том, что его действие понимается жертвой именно так, как он его задумал, т. е. как акт враждебности. Ситуация усложняется еще и тем, что, как правило, нападающий считает свое действие хотя и враждебным, но справедливым — актом освобождения, возмездия или наказания, — тогда как потерпевший партнер по взаимодействию ощущает себя жертвой произвольного и несправедливого акта. Будет ли и в какой степени действие, обладающее негативными последствиями для партнера по взаимодействию, восприниматься как неуместное, неоправданное и тем самым агрессивное, зависит не только от его преднамеренности и приписываемых ему оснований, но и от самого его типа и тяжести вызванных им последствий (см.: Holm, 1983). Как обнаружил Эверил (Averill, 1983) в результате проведенного им опроса, люди сердятся на того человека, который несправедливо нанес вред их интересам, независимо от того, сделал ли он это намеренно или необдуманно.

Маммендей (Mummendey, 1982; Mummendey, Linneweber, Loschper, 1984) рассматривал эту противоположность мнений агрессора и жертвы по поводу нормативной оправданности соответствующего действия решающим фактором, при отсутствии которого вообще нельзя говорить об агрессии. Как установил Эверил (Averill, 1982), важно также то, что жертва ощущает себя несправедливо обиженной или по меньшей мере попавшей в беду, которой можно было бы избежать. При этом возбуждающий агрессию гнев может возникать у жертвы даже в том случае, когда агрессор полностью согласен с жертвой в оценке своего действия. Интеракционистский анализ Маммендея раскрыл содержание понятия враждебности, входящее в намерения агрессора и переживаемое жертвой. Впрочем, есть две причины, заставляющие оценить этот анализ как недостаточный. Во-первых, при одинаковой оценке акта с позиций действующего субъекта и его жертвы реакция возмездия, в зависимости от индивидуальных различий в агрессивности со стороны жертвы, может быть очень различной. Поэтому здесь наряду с социально-психологическим подходом к рассмотрению этой проблемы требуется еще и мотивационно-психологический. Во-вторых, вред, непреднамеренно нанесенный другим, может приводить к гневу и реакции враждебности и возмездия, несмотря на то, что обоим партнерам по взаимодействию ясно, что собственно несправедливого действия здесь не было.

Если собрать воедино имеющиеся на сегодняшний день сведения о ситуациях, в которых мы переживаем поведение как агрессивное (см.; Rule, Ferguson, 1984), то можно выделить следующие условия: человек считает, что тот, кто нанес вред его интересам, 1) явился причиной этого вреда, 2) предвидел его и 3) нанес его преднамеренно, сделав это 4) исходя из не имеющих оправдания мотивов. Люди (при всех их индивидуальных различиях) сердятся и готовы к ожесточенной ссоре и активной мести в том случае, если считают, что другой человек явился причиной их несчастья; если он предвидел случившееся или, по меньшей мере, имел возможность предвидеть; если он сделал это преднамеренно; и если он сделал это по причинам, не заслуживающим оправдания. И даже если другому не удалось нанести нам вред или он еще не попытался это сделать, человек вполне может разозлиться, узнав о самом враждебном намерении другого. С другой стороны, человек может рассердиться и в том случае, когда он не предполагает враждебного намерения или предвидения результатов, но считает, что причинивший ему вред мог и должен был предвидеть последствия своих действий.

Очевидная сложность и многоликость агрессивных действий помогает нам понять, почему, с одной стороны, эти действия могут быть очень похожими на действия по оказанию помощи, а с другой — принадлежать к сфере деятельности власти. Последнее характерно для инструментальных про- или антисоциальных форм агрессии, направленных на то, чтобы заставить жертву сделать нечто такое, что сама по себе она делать не будет. В качестве источников власти в таких случаях применяется принуждение или насилие. Эту область пересечения инструментальной агрессии и деятельности власти Тедеши, Смит и Броун (Tedeschi, Smith, Brown, 1974) попытались расширить до такой степени, что в результате у них всякое агрессивное действие оказалось одной из форм проявления власти с использованием принуждения. Само понятие агрессии они в конце концов сочли излишним, решив, что его можно заменить следующим определением:

«Действие будет отнесено к категории агрессивных при выполнении следующих условий: а) оно включает в себя

ограничение возможностей или исходов поведения другого (наиболее явно путем использования власти принуждения и наказания); б) наблюдатель воспринимает действие как намеренно наносящее ущерб его интересам или интересам объекта воздействия (иначе говоря, как злонамеренное или эгоистичное) независимо от того, стремился ли в действительности субъект действия к причинению вреда; в) действие представляется наблюдателю противоречащим нормам и незаконным, например, если оно выглядит неспровоцированным, оскорбительным или не соответствующим вызвавшему его поводу» (ibid., p. 557).

При рассмотрении в главе 12 мотивации власти мы обнаружим одну характерную для нее особенность: чтобы направить другого на достижение нужных субъекту целей, могут использоваться все Мотивационные процессы, релевантные другим мотивам, а следовательно, и агрессия. Однако это не меняет того факта, что Мотивационные цели деятельности власти и враждебной агрессии были и остаются совершенно различными. Именно этот решающий момент упустили из виду Тедеши и его соавторы (см. также критику их работы: Stonner, 1976).

В проведенных к настоящему времени исследованиях в основном уточнялись ситуационно обусловленные особенности агрессивного поведения. Напротив, индивидуальные различия такого поведения в одних и тех же ситуационных условиях (назовем их агрессивностью) до сих пор редко привлекали к себе внимание. В этом отношении сложилась та же ситуация, что и в сфере мотивации помощи. Однако индивидуальные различия в агрессивности должны основываться на более сложных и устойчивых Мотивационных структурах, чем различия в мотиве помощи, поскольку агрессия, находясь под контролем социальных норм и функций, в существенной мере определяется специфической сдерживающей тенденцией.

Биологические перспективы

Прежде чем обратиться к рассмотрению этих норм, мы должны вспомнить о том, что агрессия обладает более длительной историей, чем другие виды человеческого поведения, регулируемые нормами. Сама возможность проявлений человеческой агрессии является эволюционным продуктом истории вида. Агрессивное поведение, наблюдаемое нами сегодня у высших и низших млекопитающих, особенно

у человекообразных приматов, должно давать преимущество в естественном отборе в смысле так называемой «совокупной приспособленности» *(inclusive fitness),* т. е. в смысле сохранения своего генетического материала в генетически родственных субъекту особях его вида (Hamilton, 1964). Ведь отбор относится не только к отдельным живым существам в смысле дарвиновского выживания наиболее приспособленных, но и к кровным родственникам, причем в той мере, в какой они обладают общим генетическим материалом и могут передать его дальше (родственный отбор). Эти аспекты отбора рассматриваются с точки зрения этологии и социо-биологии (напр.: Krebs, Davies, 1984; Wilson, 1975).

С другой стороны, за последние пятьдесят лет при исследованиях физиологии мозга было получено множество данных не только об анатомическом субстрате и функциональных взаимосвязях центральной нервной системы, но и о многообразных взаимопроникновениях нейрохимических процессов (см.: Moyer, 1976; Valzelli, 1981). Мы можем и должны кратко рассказать об этом, чтобы совсем не упустить из виду биологические основы агрессии.

Социобиологические аспекты

Следует различать два основных вида агрессии. Межвидовая агрессия, т. е. нападение ради добычи (а также агрессивная защита от хищника), происходит целенаправленно и неэмоционально. В противоположность этому внутривидовые формы агрессии в силу присущего им аффективного выразительного поведения действуют на наблюдателя раздражающе и возбуждающе. С другой стороны, благодаря генетически укорененным запретам убивать и ритуализированным формам борьбы при внутривидовых столкновениях дело практически никогда не доходит до тяжелых повреждений и, тем более, до убийства соперника. Оба этих базовых вида агрессии отличаются друг от друга не только функционально, но и по своим нейробиологическим основаниям.

Агрессивное поведение служит различным целям, которые социобиологи (напр.: Wilson, 1975) разделили на пять групп. Две из них - нападение ради добычи и агрессия против хищника, включая и родительскую агрессию (защиту потомства), — являются межвидовыми. Три внутривидовые формы агрессии представлены территориальной агрессией, агрессией доминирования и сексуальной агрессией. Все они вносят вклад в «совместную приспособленность», т. е. в успешное воспроизведение прямого и непрямого потомства.

Мойер (Moyer, 1971, 1976) выделяет восемь различных видов агрессии (см. табл. 10.2). Первые шесть из них обладают, по всей видимости, каждый своими собственными физиологическими механизмами. Физиологические же основания территориальной агрессии он возводит к другим формам агрессии. Однозначно судить о типе агрессии по поведению можно у приматов, но не у человека.

Напрашивается мысль сопоставить эти базовые виды агрессии у животных с базовыми видами агрессии у человека. Тогда сложившееся в психологии человека различение инструментальной и враждебной агрессии соответствовало бы различению межвидовой и внутривидовой агрессии в психологии животных. Это означало бы, что нападение ради добычи и агрессия против хищника являются эволюционными основами инструментальной агрессии человека, а эмоционально нагруженные внутривидовые формы агрессии — связанные с территориальным поведением, доминированием, сексуальным и родительским поведением — являются источниками враждебной агрессии у человека, являющейся реакцией на фрустрацию и нанесение вреда.

Восемь видов агрессии по Мойеру

Таблица 10.2

Вид	Описание
Хищническая	Животное преследует, хватает и убивает свою естественную добычу
Внутривидовая	Самец набрасывается на незнакомого самца своего вида
Родительская	Мать набрасывается на того, кто угрожает ее детенышам

Связанная с отношениями полов	Самец агрессивно реагирует на сексуальный ключевой раздражитель
Вызванная страхом	Загнанное в угол животное становится агрессивным
Связанная с раздражением	Рассерженный индивид набрасывается на другого или на неодушевленный объект
Инструментальная	Индивид использует агрессивное поведение в качестве средства для достижения желаемой цели
Территориальная	Животное защищает свою территорию от непрошеных гостей

Особенный интерес представляет агрессивное поведение наиболее высокоразвитых животных — человекообразных обезьян типа шимпанзе (см.: Hamburg, 1972; Lawick Good all, 1968). Внутривидовая агрессия ограничивается в основном самцами и проявляется в ситуации, когда чужой самец заходит на участок данной группы, когда нарушается индивидуальная дистанция или дистанция между различными группами. В несколько меньшей степени агрессию инициирует также возможность пользоваться едой и готовыми к спариванию самками. Все это происходит в условиях подчинения или господства в рамках линеарной системы доминирования, на вершине которой находится самец альфа. Эта система доминирования существенно снижает уровень агрессии внутри группы. При исчезновении самца альфа уровень внутригрупповой агрессии сразу же повышается.

У тех видов, где не происходит образования пар, взрослых самок в стае больше, чем самцов, поскольку последние либо «пропадают», либо (что, однако, случается редко) оказываются убитыми на границе участка самцами соседней группы. При смене самца альфа дело может доходить до убийства детенышей. Новый самец альфа убивает еще зависимых от матери детенышей своего предшественника (преимущественно самцов) и тем самым (вполне в духе совместной приспособленности) повышает шансы своего собственного потомства; причем самки с потерей своего потомства сразу становятся снова готовыми к спариванию и зачатию (Hausfater, Hrdy, 1984).

Система доминирования в стае состоит в линейной ранговой упорядоченности самцов. Самец альфа, как правило, вступает в союз со следующим по рангу самцом.

Доминирование часто зависит от поддержки со стороны материнской особи и родственников, кроме того, оно может основываться на «победах» в стычках и потасовках. Не все самцы стремятся к позиции альфа, многие лишь защищают свой статус, когда кто-то угрожает ему. Помимо поддержки со стороны «родственников» доминирование предполагает поведение, которое с позиций человеческой психологии можно было бы охарактеризовать как «уверенную манеру держаться» и «стремление к самоутверждению» (van Hoof, 1967; Weisfeld, Beresford, 1982). У самок доминирование определяется принадлежностью к родственной группе, и линейного рангового порядка здесь нет. С помощью такой системы доминирования гармоничная групповая жизнь может поддерживаться годами, до тех пор пока не умрет самец альфа.

Описанные формы доминирования и агрессии у человекообразных обезьян (а отчасти и у других высших млекопитающих) можно сопоставить как с аналогичными, так и с существенно отличающимися формами поведения у человека. Рассмотрим некоторые аналогии. Человеческая система доминирования (у мужчин) также является линейной. Близкие друзья соседствуют в иерархии. Прочные отношения доминирования обнаруживаются уже у дошкольников. Хотя мальчики чаще являются зачинщиками конфликтов и потасовок, девочки также занимают определенное место в иерархии доминирования. Уже в промежутке от трех до пяти лет между детьми обнаруживаются индивидуальные различия в уверенности и стремлении к статусу (см.: Strayer, Strayer, 1976). В последующие годы — в детстве и юности — ранговые иерархии становятся удовлетворительными для всех, они снижают агрессию и напряжение. Девочки в более старшем возрасте практически не входят в складывающиеся линейные иерархии доминирования, они образуют, скорее, нечто вроде «клики», стремящейся доминировать над всеми остальными членами группы (Savin-Williams, 1979,1980).

Ситуации, инициирующие проявления агрессии у мужчин, аналогичны пусковым стимулам агрессии у самцов приматов, особенно при нарушении личной дистанции или неуважении границ группы. Незнакомые дети, приходящие в сложившуюся группу, часто подвергаются нападению со стороны доминирующих в группе мальчиков. В поведении людей нет прямых соответствий убийству чужих детенышей самцом альфа, однако недавно были обнаружены межполовые различия детской смертности на первом году жизни в прошлые столетия, зависящие от того, кто — мальчики или девочки (последние благодаря «восходящим бракам») — обладал лучшими жизненными перспективами в данном социальном классе. Очевидно, что связанные с половой принадлежностью социоэкономические жизненные перспективы приводили к различному «родительскому вкладу» (Trivers, 1972), что при и без того высокой ранней детской смертности ухудшало шансы на выживание для того из полов, который обладал меньшими шансами создать семью и вырастить детей (Voland, 1984).

Однако социобиологическим аналогиям противостоят многочисленные различия между людьми и остальными приматами. Прежде всего, выясняется, что в древних охотничьих и собирательских культурах мужская агрессия как внутри группы, размеры которой достигали примерно 30 человек, так и между соседними группами, была исключением, а не правилом. Изобилие источников пищи, и широта жизненного пространства сделали столкновения не обязательными. Эта ситуация изменилась с переходом к земледельческой и скотоводческой

формам существования. Поскольку этот переход привел к оседлому существованию, одним из его следствий явился рост населения. Это, в свою очередь, ограничило свободу передвижения, привело к установлению территориальных границ, вызывавших противостояние и военные набеги друг на друга.
В отличие от человекообразных обезьян, люди способны делиться пищей и другими благами со своими товарищами по виду. Поэтому они могут объединяться, не обращая внимания на территориальные границы, вступать в союзы (это, впрочем, можно наблюдать уже в иерархии доминирования у самцов человекообразных обезьян), преодолевать ситуации нехватки еды и других затруднений; одним словом, — устанавливать нормы поведения и добиваться их осуществления. Так, рассматривая историю развития цивилизации за последнее тысячелетие, мы видим, что преднамеренное использование силы все более ограничивается и становится монополией государства (Elias, 1939). Кроме того, намечаются даже основы наднационального правосудия для предотвращения силовых столкновений между народами и наказания за них.
Если взглянуть на эволюцию человека с другой стороны, то переход от гоминидных протоформ, которых, в силу прямохождения, строения кисти, стопы и зубов, а также благодаря величине мозга, по размерам в два раза превышающего мозг сегодняшних шимпанзе, можно считать человекоподобными, представляется примерно следующим (Bigelow, 1973). Основной прорыв состоял в трехкратном увеличении объема мозга за сравнительно короткий период всего лишь в три миллиона лет. Столь быстрая эволюция предполагает колоссальное влияние отбора. Судя по всему, оно состояло в борьбе между соседними группами гоминид за богатые пищей территории (особенно при изменении климата в ледниковом периоде) и за половых партнеров. При этом должна была существовать возможность сдерживать проявляющуюся при этом агрессию, чтобы избежать негативных последствий — прежде всего, ослабления группы перед лицом принадлежащих .к другим видам врагов (крупных хищников). Поэтому естественный отбор способствовал слабой межгрупповой агрессии и высокой внутригрупповой кооперации, т. е. развитию способностей к самоконтролю и интеллектуальному поведению. По мере их развития возникала и кооперация между группами (опиравшаяся на благоприятные предпосылки для дальнейшего отбора), дававшая группам эволюционное преимущество.
С этой точки зрения предки людей были, разумеется, не вполне миролюбивыми и даже готовыми к убийству своих товарищей по виду в ходе конкурентной борьбы между группами. Однако преимущество при отборе давала не связанная с гневом аффективная агрессия внутривидового типа, не «природа воина», а, скорее, самоконтроль, кооперация и прогнозировавший последствия интеллект. При этом в ходе дальнейшей эволюции, и даже в течение обозримой истории человечества, поводы к агрессии не исчезли, как не исчезли и ее проявления. Внутривидовая агрессия у человека, в той мере, в какой она угрожает жизни противника, по-видимому, потеряла свой эволюционно-биологический смысл, если даже он и сохранялся по завершении ранних стадий развития гоминид (см.: Eibl-Eibesfek.lt, 1975c). Но, несмотря на это, человек является единственным живым существом, которое может чисто инструментально, т. е. просто для достижения желаемых преимуществ и удовлетворения потребностей, нанести вред своему собрату по виду, изувечить и даже убить его.
Наделенные способностями к созданию знаковых систем, к речевому общению и развитию технических средств поддержания жизни, люди, благодаря чувству совместной принадлежности, объединяются в группы и народы, внутри которых и между которыми все же могут возникать антагонистические группировки, побуждающие друг друга к агрессивным действиям как инструментального, так и связанного с проявлениями гнева типа. Постоянно создавая орудия, человек не остановился и перед созданием орудий для агрессии и для защиты от нее. В современную эпоху человеческой истории само выживание человека зависит, судя по всему, от того, в какой мере удастся прервать развитие гонки вооружений и подчинить создание и применение орудий уничтожения нормативному контролю.

Нейробиологические аспекты

Начиная с середины двадцатого столетия было предпринято немало попыток по изучению нейроанатомических, нейрофизиологических и генетических основ агрессии. Полученные результаты настолько сложны и взаимосвязаны, что исследователи давно уже отказались от гипотезы специфичности, присущей первым работам с использованием стимуляции мозга (Kluver, Bucy, 1939; Hess, 1954). Согласно этой гипотезе, каждое фенотипическое выражение агрессивного поведения есть форма проявления особой нейроанатомической структуры и особого нейрофизиологического процесса. Сегодня, вместо того, чтобы сосредоточиться на поиске анатомического субстрата, исследователи стремятся прежде всего выявить биохимические процессы и их результаты. В центре этих исследований находятся разные виды нейротрансмиттеров и гормонов. Чтобы понять, какие трудности приходится при этом преодолевать исследователям, следует уяснить, что биохимические процессы нужно исследовать не изолированно друг от друга, а в их функциональной взаимосвязи с определенной базовой формой агрессивного поведения, которое еще надо вызвать. Прямой метод состоит в измерении биохимических параметров во время проявления спровоцированной агрессии или после него. Косвенный же метод заключается в использовании фармакологических веществ для проверки их действия в экспериментально контролируемой ситуации. Для возбуждения конкретных базовых форм агрессии и связанных с ними процессов были созданы многочисленные экспериментальные парадигмы. Например, аффективная агрессия, связанная с гневом, могла провоцироваться такими разными способами, как причинение боли, организация встречи с животным того же или другого вида, после того как экспериментальное животное долго, обычно с самого рождения, было изолировано (опыты с изоляцией), введение лекарственных препаратов. Поскольку опыты с

изоляцией (называемые также «каспархаузерскими опытами») исключают из жизни животного определенные возможности научения, эта парадигма подходит и для того, чтобы оценить, в какой мере генетически фиксированными
являются опознание признаков противника своего и чужого вида и видоспецифичные формы агрессивных движений (Eibl-Eibesfeldt, 1975b). В отличие от этого агрессия ради добычи вызывалась индуцированием убийства животного-добычи и поражениями мозга.

Что касается результатов этих исследований, то нам придется ограничиться лишь упоминанием наиболее важных моментов. Начнем с анатомических основ агрессии. У позвоночных животных, включая и человека, они представлены по преимуществу гомологичными областями мозга, ответственными также и за возникновение ярости и гнева (Moyer, 1976). При исследовании крыс и кошек было обнаружено, что с обоими типами агрессии — хищнической и аффективной, иными словами, со «спокойным» нападением на животное-жертву и с экстренной реакцией защиты (расширенные зрачки, встающие дыбом волосы, оскаленные клыки и резкий крик) — связаны различные участки гипоталамуса и среднего мозга. Однако в этих реакциях задействованы и другие области мозга, в частности выполняющие управляющую функцию. Со времен Клювераи Бьюси (Kluver, Bucy, 1939) и Гесса (Hess, 1954) решающая роль здесь отводится лимбической системе. Со временем была признана центральная; роль миндалевидного ядра. Стимуляция его средних и задних участков инициирует аффективную возмущенную защиту, тогда как раздражение его передних и боковых участков приводит к реакции бегства. Нападение же на жертву нельзя спровоцировать непосредственно, однако его проявления вполне можно усилить или ослабить, поскольку оно запускается гипоталамусом. Из клинических данных о последствиях операций на мозге нам известно, что, если оказывается задетой область миндалевидного ядра, нередким результатом оказывается состояние гнева или страха.

Насколько сложно переплетены здесь различные процессы, которые никоим образом нельзя рассматривать в виде простой последовательности стимул—реакция, показывает недавно открытая роль «сенсомоторного контроля» (Valzelli, 1981). Так, у животного, которое ослепили, повышается уровень территориальной агрессии. При прочих равных условиях стимуляции мозга ослепленные животные нападают чаще и дольше, очевидно в силу того, что отсутствует обратная связь об эффекте своего поведения, например о жестах подчинения противника. К серьезным последствиям приводят и нарушения способности воспринимать запахи. Они могут усиливать родительскую агрессию, но могут вызывать и каннибализм материнского животного по отношению к своим детенышам.

Все большее число исследований переходит от изучения нейрсганатомических структур к еще более основополагающему интеграционному уровню происходящих там биохимических процессов. Здесь анализируется выделение и эффекты действия двух видов биохимических агентов — гормонов и нейротрансмиттеров. В то время как гормоны, известные уже давно, попадают в кровь из желез, где они выделяются, и переносятся ею, а потому могут выполнять в организме функции диффузной и долговременной регуляции, нейротрансмиттеры действуют кратковременно и локально в синапсах нервных путей и могут подвергаться целенаправленному влиянию фармакологических веществ. Обе эти системы — гормональная и нейротрансмиттерная — воздействуют друг на друга. Так, нейротрансмиттеры влияют на способность связывания гормонов в тех местах, где они могут оказывать свое специфическое воздействие.

Связь мужского полового гормона с агрессивным поведением была установлена уже довольно давно. Уровень концентрации тестостерона в плазме крови соотносится не только с более агрессивным поведением представителей мужского пола по сравнению с женским, он соотносится и с индивидуальными различиями в поведении людей, и даже с условиями ситуации, вызывающими возбуждение. Кроме того, концентрация тестостерона зависит от околосуточных ритмов (циклической смены дня и ночи). Она изменяется на протяжении жизни и в периоды психобиологических кризисов, таких как рождение, пубертатный период и беременность. Так, у шимпанзе было обнаружено, что уровень тестостерона и его способность к спариванию в пубертатный период почти удваиваются и достигают своего высшего уровня в период зрелости; параллельно с этим наблюдается и изменение степени агрессивности, особенно агрессивности территориального поведения и поведения доминирования.

Уже само наличие околосуточных ритмов говорит о том, что следует очень осторожно судить о действии гормона на центральную нервную систему по показателю плазмы крови. Поэтому в последнее время помимо наблюдения за поведением анализируются и биохимические связи тестостерона на тех участках, где он воспринимается и оказывает воздействие. Следующим шагом является имплантация небольшого количества кристаллизованного тестостерона в областях мозга, которые считаются ответственными за регуляцию агрессии.

Опыты на животных показали, что уровень концентрации в плазме крови андро-генов, соответствующих тестостерону, более тесно соотносится с защитной агрессией, связанной с гневом, чем с агрессией по отношению к добыче (Bernard, Finkel-stein, Everett, 1975). Если самок маскулинизировали с помощью андрогенов, они становились более активными и склонными к угрозам и нападению и демонстрировали типичное территориальное поведение. Перинатальное введение тестостерона самкам млекопитающих (включая и человека) приводило к развитию самцовой агрессивности. Если самцы мышей, выросшие в условиях изоляции, убивали в три раза чаще, чем самки (40 против 10%), то введение тестостерона поднимало показатели агрессивного поведения самок, приводящего к убийству, до 65% (Gan-delman, 1972).

Другие гормоны также оказывают влияние на поведение. Это относится, в частности, к гормонам беременности. Они повышают родительскую агрессию матери, необходимую для зашиты детенышей. В остальном самки мышей оказываются во время беременности менее агрессивными, тогда как самцы демонстрируют более высокую терпимость к агрессии (Svare, Gandelman, 1975).

Тесную эволюционную взаимосвязь доминирования и агрессии у самцов высших млекопитающих продемонстрировали Роуз, Холэдэй и Бернштейн (Rose, Holaday, Bernstein, 1971). Они обнаружили, что параллельно с ростом ранга самца макак резусов в иерархии возрастает и уровень тестостерона в его крови. Гормональные изменения достигают своей высшей точки примерно через 24 часа после состоявшейся стычки за доминирование; у побежденного животного уровень тестостерона падает примерно на 80%. Хотя самцы с высоким уровнем тестостерона и более склонны к угрозам и преследованию противника, однако они демонстрируют более подчиненное поведение, когда замечают, что соперник превосходит их (рис. 10.1).

Рис. 10.1. Средний уровень тестостерона в плазме крови для каждого квартиля иерархии доминирования у самцов макак-резусов. Уровень тестостерона у главного самца был значимо более высоким, чем у самца, следующего по рангу (по: Rose, Holaday, Bernstein, 1971)

Аналогичные, и даже гомологичные данные Мазура и Лэмба (Mazur, Lamb, 1980) позволяют нам плавно перейти к рассмотрению экспериментов с людьми. Эти авторы предположили, что у человека успех и неудача относительно социально заданных (нормативных) масштабов достижения соответствуют ранговому месту в системе доминирования стада шимпанзе. И действительно, оказалось, что при достижении успеха или при столкновении с неудачей (прежде всего, в ситуации соревнования) и в течение нескольких последующих часов уровень тестостерона в крови повышается или соответственно снижается, а вместе с ним изменяется и фиксируемое в самоотчете настроение человека. При одном из экспериментальных условий пара теннисистов выигрывала шесть из семи игр в парных соревнованиях. Описанные результаты наблюдались лишь в этой ситуации явного успеха, но отнюдь не в случае победы с незначительным преимуществом (когда пара выигрывала последнюю, двенадцатую, игру после того, как из предыдущих одиннадцати игр победила лишь в шести), хотя выигравшие и в этом случае получали аналогичную награду (100 долларов). Такой же по величине денежный выигрыш в игре-лотерее, где шансы выиграть составляли 50%, не приводил к каким бы то ни было изменениям уровня тестостерона. В третьем варианте опыта, который-опять-таки позволял считать причиной успеха себя самого, испытуемыми были соискатели-медики непосредственно перед присуждением им докторской степени. Уровень тестостерона у них снова оказался повышенным. Кроме того, уровень тестостерона в крови соотносится с индивидуальными различиями в агрессивности. Ольвеус и его коллеги (Olweus, Mattson, Schalling, Low, 1980) сообщают о его значимой корреляции (г- 0,44) с физической и вербальной агрессией, прежде всего спровоцированной, которую фиксируют у себя 16-летние подростки с помощью Многостороннего опросника агрессии Ольвеуса для подростков. С показателем уровня тестостерона коррелирует и недостаток устойчивости к фрустрации. С помощью обоих личностных опросников можно объяснить индивидуальные различия показателей тестостерона, достигающие 40%.

Впрочем, введение андрогенов не приводит к безусловному повышению агрессивности у человека. Так, правонарушители, осужденные за насильственные преступления, оказались более агрессивно возбудимыми, чем люди, не совершавшие правонарушений (Моуег, 1976). В целом эффект введения андрогенов оказался намного более слабым, чем в опытах на животных (Ross, Howlett, Fergusson, Gilman, 1978). Однако, поскольку результаты все же обнаруживают некоторое единство, ряд авторов, например Цукерман (Zuckerman, 1980), рассматривают агрессивность как личностную диспозицию, представляющую собой систему взаимно переплетающихся нейрофизиологических и психологических переменных.

В последнее время нейротрансмиттеры все больше связываются с агрессивными способами поведения (см. обзор: McGeer, McGeer, 1980), причем располагаются в следующем порядке по значимости: серотонин (из группы индоламинов), норадреналин, допаним и ацетилхолин (норадреналин и дофамин принадлежат к группе катехола-минов). В табл. 10 показаны взаимосвязи различных нейротрансмиттеров с отдельными базовыми формами агрессии, а также направление и интенсивность создаваемых ими эффектов (Everett, 1977). Уровень содержания продуктов расщепления трансмиттеров, получающихся в результате обмена веществ, измеряется в моче, сыворотке крови и спинномозговой жидкости; кроме того, их можно обнаружить также в богатых катехоламинами участках мозга.

Таблица 10.3 Роль нейротрансмиттеров в агрессивном поведении (по Everett, 1977, р. 16}

Нейротрансмиттер	Формы агрессивного поведения		
	аффективная агрессия, связанная с раздражением	сексуальная агрессия	агрессия хищника ради добычи
Допамин	↑ ↑	↑ ↑	↑ **?**
Норадреналин	↑	↑	↓ *
Адреналин	**?**	↓	↓
Ацетилхолин	↑	↑	↑ ↑
Серотонин	↓ ↓	↓ ↓	↓
GABA	**?**	**?**	**?**
MIF, TRH	↑	↑	**?**

↑ — облегчение, ↓ — подавление.

Допущения о прямом и непосредственном влиянии нейротрансмиттеров не подтвердились. Скорее, их влияние переплетается с воздействием гормональной системы, а также и с генетическими различиями. К этому

добавляются, как уже указывалось, околосуточные и сезонные колебания (как в случае серотонина), а также монотонное убывание с возрастом (например, для норадреналина). В опытах на животных было обнаружено, что околосуточным и сезонным колебаниям концентрации серотонина сопутствуют изменения эмоциональной лабильности и готовности к гневной защитной агрессивной реакции. Эта периодичность напоминает зафиксированные у человека сезонные колебания частоты убийств и самоубийств (Durkheim, 1897).

Многочисленные исследования, в которых фиксировались продукты распада норадреналина, обнажили существенную роль ситуационных обстоятельств, таких как степень знакомства с экспериментальной ситуацией, предсказуемость события, интенсивность мышечной активности и многие другие. Многие данные остаются пока противоречивыми или не вполне понятными, ибо как биохимические, так и поведенческие изменения, например после удара током, могут длиться в течение немалого времени, Элмаджан и его коллеги (Elmadjian, Hope, Lamson, 1957) еще в 1957 г. выявили в исследовании на людях поведенческие корреляты изменения концентрации продуктов метаболизма адреналина и норадреналина. Испытуемые были представителями довольно агрессивного вида спорта — хоккеистами. У членов команды, которые вели себя во время игры очень агрессивно, уровень осаждения натрия (индикатор норадреналина) после игры превышал исходное значение в шесть раз. Игроки, удаленные с поля за нарушение правил, реагировали увеличением выделения адреналина при неизменном уровне норадреналина.

Более свежие данные представлены в обзоре Франкенхойзер (Frankenhaeuser, 1975). В более ранних исследованиях (Funkenstein, 1956) предполагалось, что повышенный уровень адреналина указывает на «гнев, направленный вовнутрь» (страх), а повышенный уровень норадреналина — на «гнев, направленный вовне»; впоследствии это допущение пришлось расширить, включив в рассмотрение когнитивные промежуточные переменные. На сегодняшний день нам известно, что диффузный норадреналин, который можно обнаружить в центральных и других областях, связан с повышенной готовностью к действию и гневу. О провоцирующих гнев условиях и устойчивости влияния норадреналина на поведение известно пока немного.

Наконец, допамин, тоже относящийся к катехоламинам, остается пока слабо исследованным. Будучи введенным в латеральный желудочек мозга, он способствует поведению борьбы после удара электротоком (Geyer, Segal, 1974). Антагонистические допамину фармацевтические средства могут усиливать эффекты норадреналина, так что в данном случае сложно сделать определенные выводы. Допамин действует отчасти аналогично норадреналину: он облегчает возмущенную и защитную агрессию. Данные, относящиеся к агрессии ради добычи, противоречивы. Серотонин же, напротив, подавляет обе формы агрессии.

Кроме того, часто поднимается вопрос о генетической детерминированности агрессии. Нет никаких сомнений в том, что агрессия является у млекопитающих, включая и человека, видоспецифичным поведением, условия начала которого, его биологический субстрат, механизмы функционирования и способы осуществления (к которым у человека добавляются еще и обусловленные опытом эмоции и выразительные движения) заданы генетически, что, конечно, не исключает влияния научения. Впрочем, как и в случае гормонов, зависимость от наследственных факторов у человека, по всей видимости, меньше, чем у животных, к тому же человек оценивает свои эмоции и действия относительно норм и благодаря этому может сам регулировать свое поведение.

Вопрос о влиянии генетических факторов, как правило, приводит нас к следующему вопросу: в какой мере генотип может объяснить явные индивидуальные различия в агрессивности среди представителей одного и того же вида? Попытки ответить на этот вопрос с помощью экспериментов на животных привели к исследованиям, в которых проводился искусственный отбор и изоляция детенышей. В частности, Лагерспецу (Lagerspetz, 1969) удалось всего лишь за несколько поколений вырастить мышей, агрессивно и неагрессивно реагирующих на специфические условия, провоцирующие агрессию. С этими генотипами ковариировала и гормональная регуляция агрессии. Результаты последних исследований указывают, по-видимому, на то, что активность энзимов, регулирующих действие трансмиттеров в синапсах, также отчасти обусловлена генотипом (Boehme, Ciaranello, 1981).

Что касается человека, то современные исследования приемных детей и близнецов подтвердили всегда предполагавшееся влияние генетических факторов на степень выраженности агрессивности (см.: Zuckerman, 1980). Так, в Дании весьма обстоятельные исследования приемных детей показали, что у усыновленных в раннем возрасте детей, впоследствии нарушивших закон (осужденных судом по меньшей мере трижды), преступниками в большинстве случаев были биологические родители, а не приемные (см.: GabrielU, Mednick, I983). Исследования близнецов также свидетельствуют в пользу известной наследуемости индивидуальных различий в агрессивности. Впрочем, преступность является не вполне однозначным индикатором агрессивности.

Обрисовав некоторые биологические перспективы, мы можем более адекватно понимать агрессию, исходя из ее эволюционно-биологического прошлого. Она представляет собой генетически глубоко укорененную систему, приспособительная ценность которой у человека стала в некоторых отношениях сомнительной. Мы оставили в стороне относящиеся к этой системе эмоции и связанное с ними выразительное поведение (см. гл. 5). В основе возбуждения и торможения агрессивного поведения лежат нейробиологические процессы. Однако наш обзор охватывает лишь теоретический интеграционный уровень нейробиологии. У человека к этому добавляются когнитивные процессы и содержания, по крайней мере в той мере, в какой их можно обнаружить. Вернемся теперь к психологическому уровню интеграции, а именно к социокультурным нормам, регулирующим агрессивное поведение в социальной жизни людей.

Нормы

Нормы, а тем самым типы и частота агрессивных форм поведения задаются культурой. Их различия зафиксированы в целом ряде исследований межкультурных различий (см.: Kornadt, Eckensberger, Eraminghaus, 1980). Эволюционные детерминанты поведения, укорененные генетически, прежде всего должны быть заметны в детстве, когда нормы поведения еще не освоены полностью. Поэтому особо примечательным оказывается тот факт, что у детей, воспитывающихся в разных культурах, но еще не полностью освоивших специфические социализирующие нормы своей культуры, тип и частота проявлений агрессии совпадают почти полностью. Об этом свидетельствуют тщательные наблюдения за поведением представителей шести различных культур, а именно: США, Северной Индии, Филиппин, Японии (Окинава), Мексики и Кении (см.: В. Whiting, J. Whiting, 1975; Lambert, 1974). Так, если взять наиболее частые формы агрессии (действия типа: обидеть, ударить),

то дети каждой культуры в возрасте от 3 до 11 лет демонстрируют в среднем по 9 агрессивных актов в час. 29% из них составляют непосредственные ответные реакции на нападение противоположной стороны. Эта доля остается одинаковой в разных культурах и несколько изменяется лишь в зависимости от пола, составляя 33% у мальчиков и 25% у девочек. С возрастом во всех культурах происходит смена форм агрессии: частота простого физического нападения уменьшается за счет роста более «социализированных» форм, таких как оскорбление или борьба. Примечательно, что во всех культурах ровесники и младшие дети подвергаются агрессии значительно чаще, чем старшие по возрасту дети; кроме того, чем младше дети, тем скорее жертва нападения, плача или чувствуя себя задетой, в свою очередь обращается к агрессивному поведению (Lambert, 1974).

Наряду с общими для всех культур моментами каждая из них обладает своими специфическими нормами и критериями оценок агрессивных действий, определяющими, что запрещается, что разрешается, а'что поощряется. Часть запретительных норм представлена в уголовных кодексах. Например, убийство из низменных побуждений сурово наказывается, а убийство в порядке самозащиты, напротив, может не наказываться совсем. В отличие от запрещенных разрешенные или даже положительно оцениваемые формы агрессии кодифицированы слабо; примером могут служить проявления агрессивности в определенных видах спорта (Gabler, 1976; Goldstein, 1983) или же оскорбительная едкость «убийственных острот». Кроме того, агрессия может различным образом оплачиваться. Так, Басе говорит о существовании в капиталистическом обществе обильной и весьма существенной оплаты агрессии в виде денег, престижа и социального статуса (Buss, 1971, р. 7,17). Б процессе врастания в свою культуру ребенку приходится многому учиться в этом отношении, в связи с чем решающее значение специфических культурных норм и стандартов поведения может быть прояснено прежде всего в ходе анализа с позиций психологии развития (Feshbach, 1974). Рассмотрим в качестве примера ряд относящихся к западной культуре данных, раскрывающих постепенное переплетение агрессии и моральных норм в процессе развития ребенка. Вначале приведем некоторые описательные данные, а затем в отличие от обычных теорий социализации, во всем видящих результат непосредственных воспитательных воздействий, рассмотрим влияние когнитивного развития на принятие моральных стандартов и, наконец, на примере такого когнитивно сложного явления, как самооправдание после совершения агрессивного акта, обратимся к определяемой моральными нормами функции регуляции поведения.

В первые годы жизни агрессия проявляется почти исключительно в импульсивных приступах упрямства, течение которых не поддается влияниям извне (Goode-nough, 1931; Kemmler, 1957). Причиной этих приступов является главным образом блокирование намеченной субъектом деятельности в результате применяемых к нему воспитательных воздействий. На передний план все активнее выдвигаются конфликты с ровесниками; прежде всего появляются, позднее опять отступая, ссоры, связанные с обладанием вещами, их доля составляет у полуторагодовалых детей 78%, однако уже у 5-летних — лишь 38% (Dawe, 1934; Hartup, 1974). В этот же период развития возрастает (с 3 до 15%) число случаев применения физического насилия. Если у младших детей блокирование активности вызывает главным образом инструментальную агрессию, то у старших к ней все более примешивается враждебная агрессия, адресованная конкретному человеку. (Как мы увидим, такой вид агрессии предполагает сформированность когнитивной способности приписывать нарушителю спокойствия злые умыслы.) Влияние ровесников едва ли можно переоценить (Patterson, Littman, Bricker, 1967). Чересчур агрессивные дети, начав посещать детский сад, становятся сдержаннее, поскольку очень скоро сталкиваются с сильной ответной агрессией; дети же, агрессивность которых ниже среднего уровня, становятся агрессивнее по мере того, как начинают понимать, что быстрая ответная агрессия может избавить их от дальнейших атак. Того, кто научился на нападение сразу же отвечать тем же, не просто оставляют в покое: он и в дальнейшем вызывает меньшую агрессивность со стороны окружающих (Lambert, 1974). Вместе с тем Паттерсон и его коллеги (Patterson et al., 1967) обнаружили, что около 80% всех агрессивных актов приводят к успеху; если это так, то пребывание в детском саду обеспечивает исключительно сильное подкрепление инструментальной агрессии.

Взаимность: норма возмездия

В проводившихся до сих пор исследованиях социализации агрессивность и ее индивидуальные различия рассматривались исключительно как непосредственный продукт родительского воспитания. Так, Бандура и Уолтере (Bandura, Walters, 1959) отмечают, что отцами сверхагрессивных и оказавшихся в исправительных учреждениях подростков из относительно благополучных семей среднего класса являются люди, не терпящие проявлений агрессии дома, но за его пределами поощряющие и даже подстрекающие своих детей провоцировать других и нападать на них и позитивно подкрепляющие такого рода поведение. Родители могут также сами служить образцом агрессивности. Так, С. и Э. Глюки установили, что у многих подростков с отклонениями в поведении родители в прошлом имели судимость (S. Glueck, E. Glueck, 1950; см. также: Silver, Dublin, Lourie, 1969).

Такого рода социализирующее влияние научения в результате подкрепления и подражания образцу необходимо рассматривать в контексте когнитивного развития ребенка, т. е. в связи с тем обстоятельством, что он все в большей мере становится способным конструировать моральные правила поведения и руководствоваться ими. Таким образом, агрессия и моральные нормы зримо переплетаются между собой. Фундаментальное правило, которое при этом усваивается, состоит в понимании необходимости, подвергнувшись агрессии, ответить соразмерной агрессией. Эта норма возмездия за агрессию посредством пропорциональной ответной агрессией *(lex talionis)* соответствует норме взаимности в случае деятельности по оказанию помощи. Одно проявление агрессии компенсирует другое, и в результате оба субъекта оказываются «квиты». Вина искупается и благодаря этому как бы смывается; выведенные из равновесия социальные отношения снова приходят в норму. Укорененность в человеке нормы возмездия становится очевидной при сопоставлении ее ветхозаветной формулировки в третьей книге Моисеевой с новозаветным требованием Нагорной проповеди отказаться от возмездия врагам и полюбить их.

Ветхий завет: «Кто сделает повреждение на теле ближнего своего, тому должно сделать то же, что он сделал. Перелом за перелом, око за око, зуб за зуб; как он сделал повреждение на *теле* человека, так и ему должно сделать» (Левит, 24: 19-20).

Новый завет: «Вы слышали, что сказано: око за око и зуб за зуб. А я говорю вам: не противься злому. Но кто ударит тебя в правую щеку твою, обрати к нему и другую» (Матф.,5:38-39).

Норма возмездия (и искупления), преодоленная, впрочем, в современном уголовном праве, несомненно присуща логике развертывания моральных норм и первоначально не требует подкрепления со стороны родителей и воспитателей. Она является, по мнению Пиаже (Piaget, 1930), характерной особенностью так называемой

гетерономной стадии развития морального суждения, стадии, отмеченной представлением о нерушимости правил, верность которым человек должен хранить при всех обстоятельствах. Для детей, находящихся на этом уровне развития (по шестистадийной шкале Колберга (Kohlberg, 1969) это вторая и третья стадии), наказание носит искупительный, снимающий проступок характер и восстанавливает нарушенное проступком равновесие социальных связей. Хотя до более высоких, неагрессивных форм уравнивающей справедливости здесь еще далеко, все же можно говорить о прогрессе по сравнению с импульсивной агрессией более маленьких детей. Подвергаясь наказаниям за свои проступки — не в последнюю очередь внутри круга сверстников, — дети усваивают, как надо наказывать, если проступки совершают другие. Ответное причинение страданий своему обидчику и сам вид его страданий редуцируют возникающий у субъекта гнев и удовлетворяют его потребность в агрессии. В пользу этого говорит и то обстоятельство, что человек, неоднократно подвергавшийся наказаниям, сам становится более агрессивным — эта взаимосвязь фиксировалась не один раз (Feshbach, 1970).

Стандарты поведения морального характера в релевантных агрессии ситуациях можно в дальнейшем непосредственно наблюдать в поведении взрослых. Даже если дети сразу не претворяют увиденные образцы в действие, они, как правило, усваивают их.

Под влиянием образцов и в процессе самопознания подрастающий ребенок начинает усваивать (в пределах, определяемых уровнем развития его когнитивных способностей) обязательные для него правила поведения морального характера. Усвоение тех или иных правил может выражаться также в индивидуальных различиях агрессивности и ее развитии, например, если ребенку особенно настойчиво внушается необходимость строгого соблюдения нормы возмездия. Однако пока неясно, в какой мере корни индивидуальных различий мотива агрессии определяются именно этим.

Норма возмездия требует, чтобы ответная агрессия (наказание) была отмерена точно. Слишком низкий уровень ответной агрессии неудовлетворителен, так как не позволяет враждебности полностью реализоваться. Чересчур высокий уровень создает чувство вины и превращает наказывающего в объект для (ответного) нападения (E. Walster, Berscheid, G. Walster, 1973). В каждом конкретном случае приходится тщательно взвешивать уместность ответного агрессивного действия. Чтобы такое действие оказывало желательный эффект на наказываемого, его уместность должна признаваться еще и этим последним, что предполагает такой уро-
вень когнитивного развития наказывающего, который позволил бы ему поставить себя на место другого и взглянуть на происходящее его глазами (принятие роли). Одним из важнейших аспектов является в этой ситуации оценка намерений, стоявших за агрессивным поведением другого человека; она представляет собой атрибутивный процесс, являющийся фундаментом всякой реакции на агрессию на более поздних возрастных ступенях. 7-летний ребенок едва ли раздумывает над тем, преднамеренно ли помешал ему (заставил его страдать) другой человек или невольно. Но уже у 9-летних детей нечаянная агрессия возбуждает явно меньшую ответную агрессию, чем преднамеренная (Shantz, Voydanoff, 1973).

Достижение последующих уровней когнитивного развития, обеспечивающих принятие ролей и учет намерений другого человека, очевидно, также является одной из предпосылок процесса, способного играть решающую роль в регуляции враждебной агрессии и ее сдерживании, а именно процесса сопереживания (эмпа-тии) положению жертвы своих агрессивных стремлений. Способность и готовность к сопереживанию оказывают на агрессивную деятельность, как и на деятельность по оказанию помощи, просоциальное влияние. Проникновение во внутреннее состояние жертвы агрессии, понимание ее страданий, которые субъект намерен вызвать (или уже вызвал), противостоит желанию причинить вред этому человеку и в итоге тормозит агрессию. Обратное соотношение способности к сопереживанию и агрессивности неоднократно подтверждалось экспериментально (N. Feshbach, S. Feshbach, 1969,1982; Mehrabian, Epstein, 1972). Дети, более способные к сопереживанию, менее агрессивны. Их родители, разъясняя свои действия, ласково предупреждая и предоставляя детям свободу действий, дают им возможность испытать себя, способствуют более дифференцированному когнитивному развитию (N. Feshbach, 1974,1978).

Норма социальной ответственности и самооправдание при ее нарушении

Как и при деятельности по оказанию помощи, в сфере агрессии наряду с нормой взаимности (возмездия) определенное значение имеет и норма социальной ответственности. Речь идет об определении меры ответственности субъекта агрессии за свое действие и его последствия. Так, маленького ребенка или человека, который не мог предвидеть последствий своего действия, наказывают меньше, чем ребенка старшего возраста или осведомленного о последствиях совершаемого деяния человека.

В конечном счете степень зависимости агрессивного действия от моральных норм едва ли где-либо проявляется отчетливее, чем в случаях нарушения моральных норм, сопровождающихся самооправданием субъекта перед совершением действия или во время его. Например, агрессор может снять с себя ответственность за агрессию, оспаривая тот факт, что причинил страдание другому, или же доказывая, что агрессия была заслуженной (Walster et al., 1973). Во всех случаях такого рода происходит явная рационализация. Яркими примерами этому служат психологические войны, показания военных преступников и активистов террористических групп. Бандура (Bandura, 1971b) выделил шесть типов самооправдания, призванных успокаивать угрызения совести и связанных с предпринятой или планируемой агрессией.

1. Снижение значимости предпринятой агрессии через односторонние сравнения: собственный агрессивный акт сопоставляется с худшими злодеяниями другого человека.

2. Оправдание агрессии тем, что она служит высшим ценностям (в случае инструментальной агрессии).
3. Отрицание своей ответственности.
4. Разделение ответственности и размывание четкого представления о ней; наблюдается прежде всего при коллективной агрессии, опирающейся на сильное разделение функций.
5. «Расчеловечивание» жертвы, ее дегуманизация. Агрессор отказывается признать наличие человеческих свойств и качеств у жертвы или у своего противника.
6. Постепенное примирение. Появляется главным образом по мере того, как субъекту в результате названных выше способов самооправдания удается уменьшить исходную негативную самооценку.

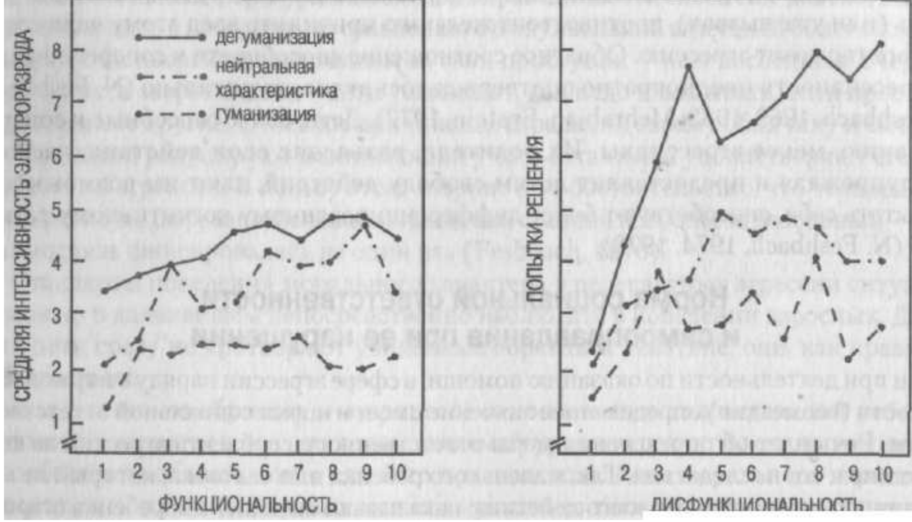


Рис. 10.2. Зависимость интенсивности электроразряда, применявшегося в следующие друг за другом попытках решения задач, от дегуманизации подвергавшихся электроразряду людей и от эффективности этого наказания (Bandura, Underwood, Fromson, 1975, p. 264)

Облегчающее агрессию влияние дегуманизации Бандура, Ундервуд и Фромсон (Bandura, Underwood, Fromson, 1975) продемонстрировали в одном из своих экспериментальных исследований. Испытуемые получали задание отвечать электрическим разрядом разной интенсивности (от 1 до 10) на сообщение о достижениях рабочей (фиктивной) группы, участники которой совместно решали задачу, поскольку это наказание якобы могло оказать влияние на эффективность работы данной группы. Таким образом, на испытуемых возлагалась обязанность осуществлять инструментальную агрессию ради повышения продуктивности мнимой рабочей группы (подобная экспериментальная схема весьма распространена в исследованиях агрессии). Для варьирования эффективности осуществляемого испытуемыми удара током последовательность успехов и неудач рабочей группы была построена таким образом, что в одной серии (функциональная связь) за наказанием (после неправильного решения) следовало верное решение, а в другой (дисфункциональная связь) после наказания продолжались неудачи, так что создавалось впечатление неэффективности даже сильного наказания. Благодаря специально подстроенному «недосмотру» испытуемый получал возможность перед началом опыта услышать разговор экспериментатора с ассистентом, в котором последний отзывался об участниках рабочей группы в одном случае пренебрежительно (дегуманизирующе), в другом — почтительно (гуманизирующе), а в третьем — без каких-либо оценочных моментов.

Результаты отдельных серий исследования представлены на рис. 10.2. В целом испытуемые проявляли меньшую агрессивность (т. е, включали ток меньшей интенсивности) в случае, когда осуществляемое ими наказание улучшало результаты рабочей группы, чем когда наказание не имело никакого эффекта, оставаясь дисфункциональным. «Гуманизированные» жертвы всегда наказывались мягче, чем «дегуманизированные», при нейтральном отзыве интенсивность наказания имела среднюю величину. Если удар током не приводил к немедленному улучшению результатов, эффект дегуманизации проявлялся поистине в драматических формах: сила наказания резко возрастала (в то время как в нейтральных условиях и особенно в случае «гуманизации» она уменьшалась после незначительного подъема вначале). Весьма поучительным явился последующий опрос испытуемых, направленный на выявление различий в оценке ими своего противонормативного поведения. В табл. 10.4 приводятся данные о количестве испытуемых (в %), которые сочли только что примененное ими наказание справедливым и несправедливым. Варьирование эффективности наказания в отличие от типа характеристики жертв само по себе не оказало какого-либо влияния на самооценку. Телесное наказание «гуманизированных» жертв испытуемые рассматривали как несправедливое, однако по отношению к «дегуманизированньш» жертвам они были свободны от подобных угрызений совести (причем особенно часто в тех случаях, когда применение наказания не давало эффекта). Полученные данные наглядно демонстрируют, как легко агрессивность может освобождаться от всякого сдерживающего влияния, если под сомнение поставлено человеческое достоинство жертвы, и как быстро человек находит себе оправдания, освобождающие его от негативной самооценки (чувства вины), вызванной действиями, которые не могут быть оправданы с моральной точки зрения.

Таблица 10.4

Количество испытуемых (в %) в зависимости от условий оценивших применённое наказание как справедливое и несправедливое (Bandura, Underwood, Fromson, 1975, p. 265)

Условия	Справедливое	Несправедливое
Эффективность наказания:		
Функциональное	29	51
Дисфункциональное	23	57
Характеристика жертв:		
Гуманизирующая	4	74
Нейтральная	13	63
Дегуманизируюшйя	61	23
Комбинация условий:		
Функциональность и гуманизация	9	73
Функциональность и нейтральная характеристика	25	58
Функциональность и дегуманизация	50	25
Дисфункциопальность и гуманизация	0	75
Дисфункциональность и нейтральная характеристика	0	67
Дисфункциональность и дегуманизация	73	27

Из истории психологических исследований агрессии

Существуют три различные группы теорий агрессии, которые мы рассмотрим в той последовательности, в какой они создавались. Это теории влечения (или инстинкта), фрустрационная теория агрессии и теории социального научения (в том числе попытки, относящиеся к психологии мотивации). Теории влечения в современной психологии считаются устаревшими, а в последнее время это отношение отчасти распространилось и на фрустрационную теорию агрессии. Последняя явилась переходной ступенью от психоаналитической теории влечения к теориям социального научения; она положила начало новейшим исследованиям агрессии и сильно стимулировала их. Наряду с этими привычными теориями появились также и теоретические модели мотива агрессии (Kornadt, 1982b; Olweus, 1972). Мы также рассмотрим их несколько позже.

Теории влечения

В теориях влечения агрессия рассматривается как устойчивая диспозиция индивида, поэтому построены они довольно просто. В первоначальном варианте психоаналитической теории Фрейда (Freud, 1905) агрессия трактовалась как составная часть так называемых «влечений Я», однако позднее (Freud, 1930), главным образом под влиянием Первой мировой войны, Фрейд ввел в свою теорию самостоятельное агрессивное влечение под названием «влечения к смерти». (Нет смысла останавливаться на теории Фрейда более подробно или рассматривать взгляды других представителей психоанализа, таких как Адлер или неофрейдисты, ибо они уже давно не оказывают влияния на психологические исследования агрессии.) В переписке с Альбертом Эйнштейном о возможностях предотвращения войн Фрейд в 1932 г. указывал на инстинктивные основы человеческого стремления к разрушению, считая бесплодными попытки приостановить этот процесс. Благодаря общественному прогрессу разрушительному стремлению можно только придать безобидные формы разрядки.

Аналогичного понимания агрессии придерживается основоположник этологии Лоренц (Lorenz, 1963). По его мнению, в организме животных и человека должна постоянно накапливаться особого рода энергия агрессивного влечения, причем накопление происходит до тех пор, пока в результате воздействия соответствующего пускового раздражителя эта энергия не разрядится (в частности, у некоторых видов животных подобная разрядка наблюдается при вторжении на территорию данной особи незнакомого представителя своего вида). Эта простая «психогидравлическая модель» критиковалась как этологами (Hinde, 1974) и нейрофизиологами (Moyer, 1982), так и психологами (Montague, 1968, 1976) не только за рискованный перенос результатов, полученных в исследованиях животных, на человека или за планы снижения уровня агрессии цивилизованного человека путем организации различных состязаний и т. п., но и за недостаточную фактическую обоснованность. Критиками, однако, не оспаривается, что человеческая агрессия имеет свои эволюционные и нейробиологические корни.

К представителям теорий влечения следует отнести также Мак-Дауголла (McDougall, 1908, гл. 3). В его перечне 12 основных инстинктов мы находим «агрессивность» в сочетании с соответствующей эмоцией гнева. В более поздней редакции этого перечня (McDougall, 1932), содержащего 18 Мотивационных диспозиций (см. табл. 3.2), инстинкт агрессивности стал выглядеть следующим образом: «Предрасположенность к гневу. Негодование и насильственное устранение всякой помехи или препятствия, мешающих свободному осуществлению любой другой тенденции». Этой формулировкой Мак-Дауголл фактически предвосхитил основную идею фрустрационной теории агрессии Долларда и его соавторов (Dollard et a!., 1939).

Фрустрационная теория агрессии

В противоположность чисто теоретическим концепциям влечения фрустрационная теория, как она была представлена в монографии Долларда и соавторов в 1939 г., положила начало интенсивным экспериментальным исследованиям афессии. Согласно этой теории, агрессия — это не автоматически-возникающее в недрах организма влечение, а следствие фрустраций, т. е. препятствий, возникающих на пути целенаправленных действий субъекта, или же ненаступления целевого состояния, к которому он стремился. В рамках этой теории утверждается, что, во-первых, агрессия всегда есть следствие фрустраций и, во-вторых, фрустрация всегда влечет за собой агрессию.

В приведенной выше формулировке оба эти постулата не подтвердились. Не всякая агрессия возникает вследствие фрустраций (в частности, с фрустрацией не связана ни одна из форм инструментальной агрессии). В свою очередь, не всякая фрустрация повышает уровень стремления к агрессии (этого не происходит, например, если подвергшийся фрустрации человек воспринимает ее как непреднамеренную или как вполне оправданную). Так называемая гипотеза катарсиса (мы

обсудим ее отдельно), согласно которой агрессивное поведение снижает уровень побуждения к агрессии, также не при всех обстоятельствах соответствует действительности.

Теория социального научения

Концепции агрессии, разработанные в русле теорий социального научения, ведут свое происхождение от теоретических представлений 5—й-типа (прежде всего от Халла): в них различным образом определяются и по-разному связываются между собой компоненты поведения, ответственные за его побуждение и направление. Наиболее влиятельными представителями этого течения являются Берковиц и Бандура. Первоначально Берковиц (Berkowitz, 1962) стоял на позициях, тесно связанных с фрустрационной теорией агрессии. Отказавшись от не выдерживающего критики постулата о том, что фрустрация всегда ведет к агрессии, он ввел две промежуточные переменные, одна из которых относилась к побуждению, а другая — к направленности поведения, а именно гнев (как побудительный компонент) и пусковые раздражители (запускающие или вызывающие реакцию ключевые признаки, *releasing or eliciting cues).* Гнев возникает в том случае, когда достижение целей, на которые направлено действие субъекта, блокируется извне. Однако сам по себе он еще не ведет к поведению, определяемому побуждением данного типа. Чтобь гэто поведение осуществилось, необходимы адекватные ему пусковые раздражители, а адекватными они станут лишь в случае непосредственной или опосредованной (например, установленной с помощью размышления) связи с источником гнева, т. е. с причиной фрустраций. Таким образом, основополагающей для Берковица здесь оказывается концепция поведения как следствия толчка *(push),* вписывающаяся в парадигму классического обусловливания. Сам он приводит следующее определение:

«Сила агрессивной реакции на какое-либо препятствие представляет собой совместную функцию интенсивности возникшего гнева и степени связи между его побудителем и пусковым признаком» (Berkowitz, 1962, p. 33).

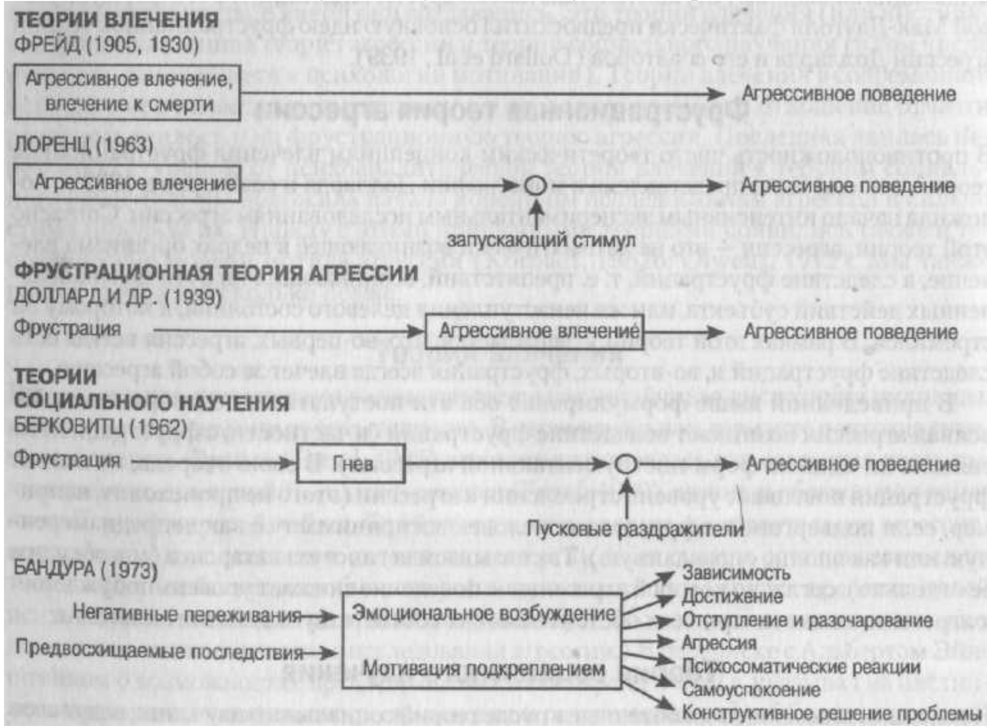


Рис. 10.3. Схема различных теорий агрессии. Гипотетические конструкты заключены в рамку (Bandura, 1973, p. 54}

Позднее Берковиц (Berkowitz, 1974, 1984) расширил и видоизменил свою механистическую концепцию толчка, соответствующую лоренцовской модели врожденного запускающего механизма. Согласно первой модификации модели (1974 г.) пусковой раздражитель уже не является необходимым условием перехода от гнева к агрессии; агрессия может вызываться и раздражителями, связанными с подкрепляющей функцией последствий агрессивных действий. Иными словами, в качестве дополнительной опоры своей концепции Берковиц привлекает парадигму инструментального обусловливания. Кроме того, предполагается, что появление релевантных агрессии ключевых раздражителей может повысить интенсивность агрессивного действия; например, замечание оружия в ситуации, воспринимаемой человеком как провокационная, — так называемый эффект оружия (Berkowitz, LePage, 1967).

Вторая модификация стимулировалась когнитивно-психологическими представлениями и результатами новейших исследований памяти, согласно которым восприимчивость к информации, подобной встреченной ранее, возрастает (эффект загрузки), и даже слабо связанные с ней содержания могут от этого выиграть, ибо семантические сети активируются и остаются активными в течение некоторого времени (эффект распространения). Такой способ рассмотрения представляется более адекватным для понимания побуждающего воздействия средств массовой информации, чем прежние объяснения, исходившие из теории стимула и реакции. Согласно этому «когнитивному неоассоцианизму», образ агрессивного действия активизирует семантически родственные ему представления, которые, в свою очередь, заставляют переоценить распространенность такого рода активности в обществе (предположительно, на основе «эвристики доступности», ср.: Tverski, Kalmeman, 1973), так что человек лишается сдерживающих механизмов, препятствующих осуществлению им самим такого рода действий.

Бандура (Bandura, 1973) больше ориентировался на парадигму инструментального обусловливания, причем центральное место он отводит научению путем наблюдения за образцом. По его мнению, эмоция гнева не является ни необходимым, ни достаточным условием агрессии. Поскольку гнев представляет собой с точки зрения Бандуры всего лишь состояние возбуждения, которое идентифицируется как гнев лишь постфактум, всякое эмоциональное возбуждение, идущее от негативно воспринимаемой стимуляции (скажем шум, жара), может влиять на интенсивность агрессивных действий, если только

действие вообще будет развиваться по пути агрессии. Протекание такого действия не связано с простым запуском условных реакций, зависящих от предвосхищаемых последствий возможных действий, и никакое состояние эмоционального возбуждения, никакой побудительный компонент не являются для него необходимыми. Теоретическая позиция Бандуры, будучи многокомпонентной, ориентированной на теорию привлекательности концепцией поведения в духе притяжения *(pull)*, представляет собой синтез идей теории научения и когнитивных теорий мотивации. В первую очередь поведение определяется привлекательностью предвосхищаемых последствий действий. К числу таких решающих дело последствий относится не только подкрепление со стороны других людей, но и самоподкрепление, зависящее от соблюдения внутренне обязательных для личности норм поведения. Поэтому при одних и тех же особенностях ситуации вместо агрессии может быть выбрано действие совершенно иного рода, например: подчинение, достижение, отступление, конструктивное решение проблемы и т. д.

Основные положения концепций Фрейда, Лоренца, Берковица и Бандуры в виде несколько упрощенных схем представлены на рис. 10.3. Более поздние теоретические подходы, базирующиеся на теории социального научения, в значительной мере объединяет отказ от подчеркнутой простоты и строгости *S—R-* механизма за счет расширения роли когнитивных процессов в осмыслении ситуационной информации — тенденция эта восходит к Хайдеру (Heider, 1958). К этим процессам относятся атрибуция состояний эмоционального возбуждения, интерпретация намерений других людей, объяснение как своего, так и чужого действия диспозициональными или ситуационными факторами, обозначение поведения как агрессии (Dengerink, 1976) и эффект обдумывания представляемого насилия (Berkowitz, 1984):

Наряду с Берковицем и Бандурой среди авторов, сыгравших значительную роль в разработке данного направления, следует упомянуть Фешбаха (S. Feshbach, 1964, 1970, 1974). Как мы уже видели, он внес существенный вклад в уточнение понятия «агрессия», а в более поздних работах и в выявление условий возникновения агрессии и индивидуальных различий агрессивности, соотнеся последние с общим когнитивным развитием. Фешбах придерживается точки зрения, очень близкой типичным когнитивно-личностным и мотивационно-психологическим концепциям, таким как концепции Корнадта (Kornadt, г974, 1982b) и Олвеуса (Oiveus, 1972), рассмотрению которых посвящен один из последующих разделов.

Экспериментальное изучение агрессии

Во второй половине 1950-х гг., еще до появления работ Басса (Buss, 1961) и Берковица (Berkowitz, 1962), стимулировавших лабораторные экспериментальные исследования агрессии, были приложены большие усилия для измерения индивидуальных различий агрессивности в терминах тенденций стремления-избегания, прежде всего с помощью методик, основанных на ТАТ (см.: S. Feshbach, 1970, p. 180-184). Данные, полученные с помощью различных ключевых категорий анализа содержания рассказов ТАТ, сопоставлялись с прямыми показателями агрессивного поведения (например с оценками других людей, с наказуемыми проступками). В результате возникла довольно сложная картина, противоречивость которой была устранена лишь после того, как исследователи с помощью ТАТ занялись вычленением тенденции подавления агрессии, рассматривая ее как регулятор открыто агрессивного поведения. В начале 1960-х гг., т. е. после разработки лабораторных экспериментальных исследований, в которых до сих пор индивидуальные различия никак не изучаются, эти усилия сошли на нет. И только в 1970-е гг. возобновились попытки диагностики мотива агрессии, но уже посредством проективных методик (Oiveus, 1972; Kornadt, 1974).

Экспериментальное исследование агрессии началось с поисков ответа на один нелегкий вопрос. Как, возбуждая агрессивность в лабораторном эксперименте, контролировать условия ее возникновения, измерять ее воздействие на поведение и не причинять при этом страдания испытуемым и не нарушать этических принципов? Как правило, испытуемый получает инструкцию, предписывающую ему осуществить электроразряд на другом человеке, выполняющем какое-либо задание. (В действительности этот человек, будучи помощником экспериментатора, никакого удара током не получал.) Разумеется, чтобы побудить испытуемого наказывать другого человека, требуется какой-либо фиктивный повод. Рассмотрим три экспериментальные процедуры, обычно применявшиеся в этих опытах. Первой из них была «машина агрессии» Басса (Buss, 1961). Испытуемый с помощью электроразряда различной интенсивности должен был сообщать другому человеку, который в том же или в соседнем помещении выполнял задание на научение, о допущенных тем ошибках. Испытуемым говорилось, что таким образом они смогут оказывать влияние на успешность научения другого человека. Как правило, они могли выбирать из 10 степеней интенсивности электроразряда (минимальная из них должна была означать успех). Помимо силы тока зависимыми переменными выступали количество, продолжительность и латентное время наказаний; последнее, скорее, отражало импульсивные тенденции наказывающего (Berkowitz, 1974). Вторая процедура (Berkowitz, 1962) с незначительными изменениями повторяла первую. Испытуемый должен был оценить работу (например сочинение) другого и выразить свое мнение ударом тока определенной интенсивности. Удар током осуществлялся под предлогом обратной связи, направленной на улучшение результатов, и мог, как и в случае «машины агрессии», истолковываться в качестве просоциального акта (что и происходило на самом деле) (см.: Baron, Eggleston, 1972). В последнее время было проведено также немало исследований, в которых вместо электроразряда использовались шумы различной силы, превосходящей болевой порог (Fitz, 1976).

Третья процедура — выполнение задания на скорость реакции — была предложена Тейлором (S. Taylor, 1965,1967). Испытуемые-мужчины соревновались с подставным партнером. Перед каждым туром им предлагалось выбрать один из 5 вариантов интенсивности тока, который они могли применить по отношению к сопернику, если время реакции последнего превосходило время реакции испытуемого. Испытуемым сообщалось,

что их «противник» будет вести себя точно так же.

Типичными вариациями условий во всех трех процедурах являются предварительное оскорбление человеком, которого испытуемый затем должен ударять током, интенсивность тока, которую намеревался применить другой человек, и ожидание того, что роли переменятся и оппонент сможет отомстить. Введение предварительного оскорбления соединяет инструментальную агрессию с враждебной. Актуализованная агрессивность контролировалась главным образом с помощью опроса, направленного на выяснение ее типа, степени и состава (результаты опроса, разумеется, соотносились с последующей силой ударов током). Применявшиеся в этих исследованиях экспериментальные ситуации были весьма искусственными. Поэтому осталось неясным, в какой мере полученные результаты обладали внешней (экологической) валидностью, иначе говоря, сохраняли или нет выявленные взаимосвязи свою силу для ситуаций повседневной жизни. Удар током был выбран исследователями в качестве формы наказания, поскольку он хорошо соответствовал строго бихевиористскому определению агрессии Басса и поскольку причинение физической боли считалось существенным признаком нападения. Однако в действительности все было не так. В частности, в ситуации перемены ролей не было обнаружено никаких различий в силе ответных ударов током в тех случаях, когда до этого испытуемый получал от своего противника реальные удары током или когда он просто узнавал, током какой интенсивности противник намерен его ударить (Schuck, Pisor, 1974). Кроме того, сомнения вызывает и внутренняя валидность результатов, полученных при помощи машины Басса (см.: Kane, Joseph, Tedeschi, 1976; Werbik, Munzert, 1978).

Лишь в очень немногих[1] исследованиях испытуемые не включались в структуру весьма искусственного механизма наказания электротоком, а вовлекались в события, искусственность которых была заметна далеко не сразу (Kornadt, 1974). Однако в этих случаях всегда остается проблематичной этическая сторона дела, даже когда после эксперимента испытуемым все объясняют. Как показывают результаты уже рассмотренного исследования Бандуры и его коллег (Bandura et al, 1975), для многих испытуемых то, что им приходится делать, представляется сомнительным с моральной точки зрения.

Ситуационные факторы агрессивного поведения

О ситуационных факторах агрессивного повеждения нам уже известно довольно много благодаря активным исследованиям агрессии в последнее десятилетие. Ниже мы проанализируем ту роль, которую в мотивации агрессии играют следующие факторы: намерение, приписываемое нападающему; ожидания достижения цели и возмездия за осуществленную агрессию; способствующие агрессии ключевые раздражители; удовлетворение, приносимое достигнутыми в ходе агрессии результатами; самооценка (чувство вины); оценка со стороны других людей.

Намерение

Когда человек видит, что другой собирается напасть на него или помешать ему, то решающим оказывается прежде всего то обстоятельство, приписываются ли этому другому агрессивные намерения **и** враждебные по отношению к себе планы (см.: Maselii, Altrocchi, 1969). Для начала **агрессии** нередко бывает достаточно одного только знания о том, что другой человек имеет враждебные намерения, даже если субъект еще и не подвергся нападению (Greenwell, Dengerink, 1973). Вместе с тем если противник заранее просит извинить его за агрессивное действие, то очень часто гнев не возникает вообще и ответного проявления агрессии не происходит (D. Zillmann, Cantor, 1976). В проведенном по этой схеме исследовании Цумкли (Zumkley,4081) показал, что этот эффект основан на различной атрибуции мотивации, т. е. на приписывании субъектом другому враждебных или безобидных намерений. Как только субъект решит, что другой намерен ему навредить, и начнет испытывать гнев, то изменить эту атрибуцию можно будет лишь с большим трудом, чем и объясняется так называемый эффект персеверации атрибуции (см.: Ross, 1977, p. 204-205).

Если же субъект придет к выводу, что инцидент был непреднамеренным или что произошла ошибка, то гнев, желание мести и стремление к ответной агрессии могут быстро пройти. Например, в эксперименте Маллика и Мак-Кэндлесса (Mallick, McCandless, 1966) подставной испытуемый, работавший вместе с испытуемыми-детьми, мешал им довести действие до конца и тем самым добиться обещанного вознаграждения. После того как дети получали возможность наказать этого человека, уменьшения агрессивности не наблюдалось. И напротив, она сразу же исчезала, как только им сообщали, что причиной созданного этим испытуемым препятствия была его неумелость. В другом исследовании (Nickel, 1974), где применялась методика Басса, испытуемые, до того как они получали возможность наказывать другого, сами подвергались сильным ударам током. Непосредственно перед сменой ролей экспериментатор сообщал им, что по ошибке клавиши электроаппарата неправильно подсоединены и поэтому испытуемым вместо слабого электроразряда пришлось терпеть очень сильный. В этом случае испытуемые пользовались разрядом более низкой интенсивности, чем применявшийся по отношению к ним самим.

Кроме того, было обнаружено, что приписывание злобных намерений также зависит от устойчивых индивидуальных различий в агрессивности. Нэсби и его коллеги (Nasby, Hayden u. DePaulo, 1980) сообщают, что у 10-16-летних подростков, содержащихся в исправительном учреждении из-за агрессивности или эмоциональных нарушений, склонность видеть враждебность в изображенных на картинках сценах взаимодействия между людьми была тем более выраженной, чем сильнее был уровень агрессивности подростка. Аналогичные результаты получил Цумкли (Zumkley, 1984a, 1984b, Exp. 2) в эксперименте с фиктивной враждебностью между двумя экспериментаторами. Если этой враждебности давалось оправдывающее объяснение, это приводило к снижению гнева, частоты пульса и силы агрессии возмездия лишь у испытуемых со слабой, но не с сильной фоновой агрессивностью (измерявшейся с помощью варианта ТАТ, предложенного Корнадтом).

Атрибуционно-психологический анализ

В качестве примера того, как атрибуционно-психологический анализ может объяснить неожиданные на первый взгляд результаты, мы рассмотрим исследование Дайка и Рула (Dyck, Rule, 1978). Оно доказывает, что ответная реакция на нападение будет тем слабее, чем в большей степени подвергшийся нападению человек приписывает поведению нападавшего еще и внешние причины. Согласно принципу обесценивания Келли (Kelley, 1971), внутренняя или внешняя локализация причин должна ослабляться, если одновременно с нею имеются в наличии соответственно внешние или внутренние причины. Однако такая двойственная локализация причин позволяет — в дополнение к исследованиям Келли — проверить

процессуальную модель атрибуции Деси (Deci, 1975), согласно которой сначала учитываются внешние причины, и лишь затем принимаются во внимание внутренние, т. е. внутренние причины рассматриваются лишь в той мере, в какой внешних оказывается недостаточно для объяснения происходящего. Первоначально эта модель опиралась лишь на данные Энцле и его коллег (Enzle, Hansen, Lowe, 1975).

В качестве внешних причин нападения Дайк **и** Рул в первом исследовании использовали высокую согласованность (иначе говоря, нормальность такого рода поведения), а во втором — недостаточную предсказуемость последствий действия нападения. Первая внешняя причина (согласованность) была заимствована из модели ковариации Келли (Kelley, 1967), вторая (предсказуемость) — из модели корреспондирующих выводов Джонса и Дэвиса (Jones, Davis, 1965).

В дополнение к этому в обоих исследованиях использовалось провоцирование или непровоцирование атрибуции второй внешней причины, а именно ситуативного оправдания нападения. Таким образом, в каждом исследовании мы имеем дело с двумя внешними причинами, которые, будучи возбуждены, должны побудить подвергшегося нападению человека приписать нападавшему меньшие намерения враждебной агрессии. Соответственно, когда подвергшемуся нападению человеку представится возможность отомстить, он должен будет вести себя менее агрессивно. И наоборот, агрессия возмездия должна быть максимальной, когда какие-либо внешние причины отсутствуют и нельзя избежать атрибуции агрессии одними только внутренними причинами ~ враждебными намерениями нападавшего.

При условии ситуативной оправданности агрессии испытуемому предварительно давались некоторые объяснения. Оправдание осуществлялось способом, который основывался на неожиданных результатах одного из исследований Эпстейна и Тэй-лора (Epstein, Taylor, 1967). Эти авторы исходили из парадигмы Тэйлора (Taylor, 1965), согласно которой оба участника соревнования в выполнении теста на скорость реакции (один из них на самом деле был помощником экспериментатора) должны были взаимно наказывать друг друга за проигрыш ударами тока разной интенсивности. В ходе эксперимента варьировалась также частота проигрыша испытуемого. К своему удивлению, Эпстейн и Тэйлор обнаружили, что вместо того, чтобы возрастать по мере увеличения числа поражений («фрустрации»), агрессивность испытуемого в ситуации последующего возмездия была максимальной при 50%-ной частоте поражений, превышая уровень агрессивности как в случае 13% поражений, так и 83%. Келли (Kelley, 1971) дал этому вполне убедительное объяснение. Если испытуемый почти всегда (83%) проигрывал, то он воспринимал нападение партнера как наказание за плохие результаты; если же он почти всегда выигрывал, то объяснял нападение тем, что партнер злится из-за того, что у него все получается хуже. Когда же испытуемый выполнял задание так же хорошо, как и партнер, у него не было оснований объяснять нападение своими неудачами или своим превосходством и он соответственно приписывал партнеру более высокую степень враждебности.

Оба экспериментальных исследования Дайка и Рула состояли из фазы прово**цирования** и фазы возмездия. Провоцирование строилось в соответствии с парадигмой Тэйлора. Каждый раз, когда испытуемый демонстрировал большее время реакции, чем подставной испытуемый, он становился объектом неприятного шумового воздействия той или иной интенсивности со стороны последнего. Фаза возмездия строилась в духе парадигмы Басса (Buss, 1961). Испытуемый принимал на **себя** роль учителя при заучивании списка бессмысленных слогов и мог наказывать **второго** «испытуемого» за неправильные ответы ударами тока десяти степеней интенсивности. Чтобы испытуемый воспринимал удары током не в качестве способствующей научению помощи, а в качестве агрессии (за что справедливо **критиковалось** предшествующее использование парадигмы Басса, см.: Baron, Eggleston, **L972),** экспериментатор предварительно указывал на то, что с ростом интенсивно**сти** ударов тока результаты научения ухудшаются.

Результаты обоих исследований подтвердили, что испытуемый воспринимает нападение (шум) на фазе провоцирования как менее оправданное, когда частота **его проигрышей** составляет 50, а не 13 или 83%. В этом случае второму «испытуемому» приписывались более враждебные намерения, испытуемый чаще ощущал гнев и отвечал ударом тока более высокой интенсивности. Тем самым было подтверждено предположение Келли (Kelley, 1971). Вторая внешняя причина — информация о высокой согласованности в первом исследовании и недостаточная предсказуемость последствий во втором — в полном соответствии с ожиданиями смягчала эту ситуацию. Так, комбинация равенства (50% проигрышей) с низкой согласованностью (агрессия на фазе провоцирования не является чем-то нормальным) приводила в первом исследовании к минимальному оправданию нападения и максимальному возмездию. Во втором исследовании к этому вела комбинация равенства и высокой предсказуемости (последствий действия для нападавшего). Результаты исследований Дайка и Рула говорят о том, что подвергшийся нападению человек стремится выяснить причины, которые побуждали нападавшего. При этом он взвешивает и сопоставляет друг с другом внешние и внутренние причины. Чем в меньшей мере, он может приписать нападение внешним причинам, тем в большей степени он приписывает нападавшему внутренние причины, т. е. враждебные намерения. Это усиливает испытываемый им гнев и делает более интенсивной его ответную агрессию. Результаты подтверждают конкретизацию принципа обесценивания Келли в духе процессуальной модели атрибуции Деси: внутренние причины привлекаются к объяснению действия и его результатов лишь в той мере, в какой внешних причин оказывается недостаточно для понимания действия. Впрочем, обратная ситуация — обесценивание внешних причин при наличии явных внутренних — до сих пор еще не была исследована.

Ожидание достижения цели агрессии и возмездия за агрессивное поведение

Пока субъект располагает возможностями для совершения прямой агрессии, реализация которых не представляет

трудностей, ожидание вероятности нанесения вреда жертве и тем самым достижение цели агрессивного действия играют незначительную роль. Существенное значение это ожидание приобретает лишь в том, практически еще не исследованном случае, когда ответная агрессия субъекта не может непосредственно достигнуть инициатора агрессии, например, когда нет возможности встретиться с ним или же субъект боится такой встречи. В этой ситуации может последовать непрямая агрессия, например нанесение ущерба или собственности агрессора, или его репутации. Вероятность того, что подобные косвенные агрессивные действия на самом деле затронут противника, не всегда велика и, относясь к ожиданиям последствий результата действия (т. е. его инструментальности), является одним из решающих детерминантов действия. Например, если единственное, что человек может сделать, состоит в жалобе на агрессора начальнику, а поведение последнего не позволяет надеяться на принятие им каких-то мер, то часть возникшей агрессивной тенденции остается нереализованной и сохраняется на будущее (Zumkley, 1978; см. также ниже).

Если же прямая агрессия возможна, то решающее значение приобретает ожидание иного рода, а именно ожидание ответа на агрессию встречной агрессией (таким образом, в результате своего агрессивного акта субъект сам превращается в жертву). Как уже отмечалось, такого рода ожидания вытекают из принципа воз-
мездия, стремящегося к равенству *(equity;* см. о принципе равенства Adams, Freed-man, 1976; G. Walster et al., 1976). Вопрос в том, не отменяет ли ожидание ответного возмездия самого принципа возмездия. По-видимому, это не так, о чем свидетельствуют, в частности, результаты исследования Бэрона (Baron, 1973). В его эксперименте испытуемые подвергались ударам тока и оскорблению (т. с. враждебному нападению). Перед тем как они, в свою очередь, получали возможность наказать агрессора, экспериментатор сообщал им либо что на этом эксперимент будет закончен (группа с низким ожиданием возмездия), либо что смена ролей произойдет, если на это останется время (группа с умеренным ожиданием возмездия), либо что смена ролей произойдет обязательно (группа с высоким ожиданием возмездия). Как видно из рис. 10.4, различия в ожидании возмездия едва ли повлияли на выбранную испытуемыми интенсивность тока. Напротив, испытуемые контрольной группы, не подвергавшиеся предварительно ни ударам тока, ни оскорблению, принимали во внимание ожидание возмездия и при высокой вероятности ответной агрессии использовали ток более низкой интенсивности (эти результаты подтверждает и другое исследование: Baron, 1974b).

Для действенности ожидания возмездия решающим оказывается то, подвергся субъект нападению или нет. Если субъект стал жертвой агрессии, то он осуществляет принцип возмездия, даже когда вероятность ответного возмездия велика. Исключение из этого правила Шортелл, Эпштейн и Тэйлор (Shortell, Epstein, Taylor, 1970) наблюдали лишь в ситуации сильной угрозы, когда наказываемый располагал возможностью сверхсильного возмездия (ударом, интенсивность которого в два раза превышала максимальную). В этих условиях наказывающие прибегали к току более слабой интенсивности по сравнению с тем, которым они пользовались при отсутствии возможности сверхсильного ответного удара: Денгеринк и Левен-даски (Dengerink, Levendusky, 1972) наблюдали также снижение агрессивности в том случае, когда оба противника располагали возможностями сверхсильного возмездия и ими не пользовались, т. е. когда существовало «равновесие страха» (ситуация, несколько напоминающая стратегию паритета сверхдержав, владеющих ядерным оружием).

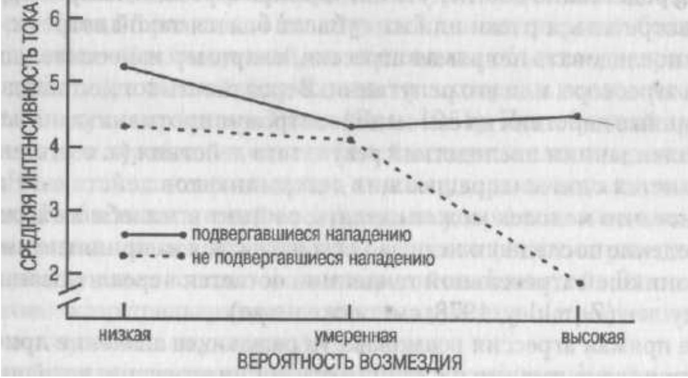


Рис. 10.4. Интенсивность тока, выбранная испытуемыми, при различной вероятности возмездия (Baron, 1973, p.109)

С точки зрения модели «ожидаемой ценности» полученные результаты дают довольно сложную картину. С одной стороны, переменная ценности указывает на непосредственные последствия результатов действия (позитивная привлекательность возмездия или расплаты). Соответствующая ей переменная ожидания значима только при непрямой агрессии и лишь в той мере, в какой оказывается неясным, настигнет ли агрессора агрессивное действие субъекта и будет ли сила этого действия соответствовать намеченной цели (инструментальность действия или достижение желательных последствий). С другой стороны, переменная ценности включает негативную привлекательность ответного возмездия (опосредуемое противником последствие действия). Соответствующей переменной ожидания выступает инструментальность: приведет ли осуществляемое субъектом возмездие, и в какой мере, к ответному возмездию со стороны наказуемого. Таким образом, определяющей переменной ожидания является не ожидание результата действия (вероятность адекватного наказания агрессора субъектом), а инструментальность результата действия для одного из последствий (ответного возмездия).

Такая ситуация, по-видимому, характерна для всех мотиваций социального характера, особенно для мотивации аффилиации (я любезен для того, чтобы и другие по отношению ко мне были любезны). В случае мотивации власти, помощи и агрессии такая ситуация имеет место всегда, когда действие подчинено принципу взаимности, т. е. всегда, когда субъект принимает в расчет другие источники власти, надеется на благодарность и признательность, боится ответного воздействия. Насколько нам известно, это обстоятельство до сих пор не учитывалось при построении теоретических моделей; планомерно не исследовалось и то, каким образом характерные для мотивации агрессии переменные ценности и ожидания взвешиваются и связываются между собой. Как свидетельствуют последние приведенные результаты исследований, достаточно одной лишь возможности сверхсильного ответного возмездия, чтобы негативная привлекательность стала действенной; при этом

уточнение вероятности (инструментальное™) этого возмездия, по-видимому, ничего не меняет.

Благоприятствующие агрессии ключевые раздражители

Особенности контекста влияют на оценку ситуации, указывая субъекту, какой смысл ей следует приписать (атрибутировать). С одним из примеров роли контекста мы уже ознакомились — это так называемый эффект оружия (Berkowitz, LePage, 1967). Если в лабораторном помещении находится оружие, то агрессивность испытуемого будет возрастать, но только в случае актуализации его агрессивной мотивации. Иначе говоря, чтобы ключевые раздражители оказывали мотивирующее воздействие, они должны содержательно отвечать текущему мотивационному состоянию. С этой точки зрения неудивительны и те случаи, когда даже при актуализированной агрессивной мотивации созерцание оружия не дает стимулирующего агрессию эффекта или даже сдерживает ее: если человек считает оружие чересчур опасным, его созерцание вследствие предвосхищения угрожающих последствий может усилить тенденцию избегания (см.: Berkowitz, 1964). Но и помимо этого случая эффект оружия наблюдается не всегда (см.: Schmidt, Schmidt-Mummendey, 1974). Он отсутствует, в частности, если испытуемый подозревает, что оружие специально присутствует в помещении как стимулирующее агрессию средство (Turner, Simons, 1974).

Впрочем, немаловажен и тот факт, воспринимает ли субъект реальные сцены насилия, наблюдаемые после провоцирующей агрессию стимуляции, как справедливые или несправедливые. В первом случае он склонен мстить человеку, спровоцировавшему его на агрессию, более жестоко, чем когда та же сцена интерпретируется им как несправедливая или же как не реальная, а подстроенная (Meyer, 1972). О существовании эффекта оружия свидетельствует и уголовная статистика;

«Между количеством находящегося в распоряжении населения огнестрельного оружия и частотой убийств существует тесная и, по всей вероятности, причинная взаимосвязь, что недвусмысленно подтверждает опыт, накопленный Соединенными Штатами за последние 10-20 лет. С ростом количества оружия у населения (сегодня оружие имеется примерно у половины американских семей) количество убийств в стране также возрастает. Уже к 1968 г. огнестрельное оружие, находящееся в частном владении, по-видимому, составляло 90 миллионов единиц, в том числе 24 миллиона револьверов. В южных штатах, где оружием обладают уже не 50, а 60% семей, убийства происходят чаще. По сравнению с I960 г. количество убийств, совершенных в Соединенных Штатах, в 1975 г. утроилось, перевалив при этом за 14 000. Доля людей, убитых из огнестрельного оружия, возросла в среднем с 55 до 68%.

...В Кливленде доля убийств из огнестрельного оружия возросла с 54 до 81%. При этом ножи стали использоваться реже, доля совершенных с их помощью убийств снизилась с 25 до 8%.

...Анализ убийств показывает, что большинство из них было совершено вне связи с другими насильственными преступлениями. Лишь 7% убийств сопутствовало в Кливленде взломам, грабежам, захватам заложников или другим преступлениям. Большинство убийств не было результатом хладнокровно рассчитанного и заранее обдуманного деяния. По большей части речь шла о столкновениях, развившихся из ссор между родственниками, друзьями или знакомыми, т. е. об импульсивном насилии, совершенном в ходе борьбы за "справедливость" или из желания мести. В подобных ситуациях как раз и применяется находящееся под рукой оружие, причем без оглядки па опасность для жизни. Раньше таким оружием обычно был нож, теперь же все чаше им становится легко доступный пистолет. Поскольку при использовании огнестрельного оружия смертельный исход наступает в 5 раз чаще, чем при применении ножа, рост числа убийств не должен удивлять» (Frankfurter Allgcraeine Zeitung от 21.9.1977, S. 8).

Как уже упоминалось, новейшее когнитивно-психологическое понимание эффектов «загрузки» и «распространения», благодаря которым вся семантическая сеть на некоторое время активируется и становится легко доступной, особенно подходит для того, чтобы объяснить подстрекающее влияние насилия, изображаемого средствами массовой информации. Стимулирование агрессии Берковиц (Berkowitz, 1984) видит теперь не столько в высокоспецифическом действии стимулов, сколько в побуждении к мысленному обращению к уже возникшей, но еще не актуальной готовности.

Удовлетворение, приносимое запланированными результатами агрессии

В связи с вышесказанным возникает вопрос: не упустил ли Бандура при анализе условий научения по образцу (имитационного научения, научения по модели) упомянутый мотивационный процесс как одну из решающих предпосылок научения? Михаэлис (Michaelis, 1976, р. 79 и далее) отмечал, что в классическом эксперименте Бандуры, Д. Росса и С. Росса (A. Bandura, D. Ross, S. A. Ross, 1961) **по** имитации детьми продемонстрированной взрослым агрессии испытуемым-детям была свойственна очень высокая игровая мотивация, которая **и** обусловила имитацию. Еще в 1962 г. Дейч (Deutsch, 1962) говорил, что следовало бы провести более четкое разграничение между способностью к имитации и мотивацией. Но выяснение роли мотивации в процессе имитации началось лишь в последнее время. Эта проблема включает в себя **и** вопрос об атрибуции Мотивационных переменных. Например, это вопрос о том, приписывает ли субъект дурные намерения агрессору, за поведением которого он наблюдает, и как он расценивает свое собственное имитирующее поведение (Joseph, Kane, Nacci, Tedeschi, 1977; Zumkley, 1979b)?

Наиболее непосредственное удовлетворение субъекту приносят любые реакции жертвы, выражающие ее страдание, прежде всего реакции, свидетельствующие об испытываемой ею боли. Если враждебная агрессия базируется на принципе возмездия, то максимальное удовлетворение принесет созерцание боли заранее определенной силы. Подобное созерцание сокращает агрессивную мотивацию вплоть до нулевого уровня и одновременно закрепляет агрессивное поведение в аналогичных ситуациях. Причинение незначительной боли не полностью удовлетворяет субъекта и сохраняет остаточную агрессивную тенденцию (см. ниже, а также: ZumkJey 1978). Слишком сильная боль, испытываемая объектом агрессии, вызывает чувство вины и тенденцию к компенсации причиненного вреда. Проверка всех этих положений предполагает измерение стандарта возмездия (аналогичного стандарту, задаваемому уровнем притязаний); насколько нам известно, оно пока не осуществлялось. Имеется ряд исследований, продемонстрировавших снижение агрессии под влиянием демонстрации боли

жертвой (Dengerink, 1976). Однако **Бэрон** (Baron, 1974a) наблюдал также и возрастание агрессии в ответ на реакцию боли у рассерженных испытуемых, если перед этим им сообщали об отсутствии **просоци-**ального, т. е. способствующего научению, действия тока. Вместе с тем испытуемые, не подвергавшиеся агрессии, при демонстрации жертвой признаков боли уменьшали интенсивность электроразряда. Решающими факторами усиления агрессии под влиянием реакций боли являются: провоцирующее агрессию поведение жертвы, сильный гнев подвергшегося нападению субъекта и (или) привычность к высокому уровню агрессивности (с чем мы сталкиваемся, например, имея дело с постоянно применяющими насилие преступниками). В этих случаях **болевые** реакции жертвы служат признаками успешности агрессивного действия **и** оказывают на него подкрепляющее влияние (Hartmann, 1969). Выражение боли, как показали **Фешбах,** Стайлс **и** Биттер (S. Feshbach, Stiles, Bitter, 1967), может обладать определенным подкрепляющим значением и при выполнении заданий на вербальное научение (см. обзор: Rule, Nesdale, 1976).

Самооценка

Процессы самооценки представляют собой решающий регулятор агрессивности. Внутренне обязательные нормативные стандарты могут как препятствовать, так и благоприятствовать проявлению агрессии. Если в результате несправедливого (по мнению субъекта) нападения, оскорбления или намеренно созданного **препят**ствия будет задето и умалено его чувство собственного достоинства (нормативный стандарт), то агрессия будет нацелена на его восстановление с опорой на принцип возмездия (S. Feshbach, 1964). В случае избыточной агрессии тот же принцип, а также присвоенные субъектом общезначимые моральные нормы приведут к самоосуждению, чувству вины, угрызениям совести, т. е. к негативной самооценке. В рассмотренных исследованиях (в частности, в исследовании Басса: Buss, 1966) снижение агрессии под влиянием проявлений жертвой признаков боли было, по-видимому, опосредовано процессами самооценки. Этому вопросу пока посвящено мало исследований, результаты которых представлялись бы убедительными (Dengerink, 1976, p. 74-75). Попыт-ки такого рода мы еще обсудим при анализе индивидуальных различий агрессивности.

Нормативные стандарты, определяющие, что человек считает дозволенным и что недозволенным в сфере агрессии, регулируют его агрессивные действия не автоматически. Чтобы стандарты самооценочного характера оказались действенными, внимание субъекта должно быть направлено вовнутрь, т. е. должно возникнуть состояние так называемой «самообъективации» *(objective self-awareness),* наблюдаемое, когда внимание обращается на какие-либо части или атрибуты себя самого, например когда человек рассматривает себя в зеркале (см.: Duval, Wicklund, 1972). С одним из примеров смягчающей (в смысле подчинения поведения общезначимым нормам) агрессии «самообъективации» мы встречаемся в исследовании Шейера, Фенигстейна и Басса (Scheier, Fenigstein, Buss, 1974). В этом эксперименте испытуемые-мужчины должны были, согласно процедуре Басса, ударять током женщину, причем над аппаратом, посредством которого осуществлялись электроразряды, для части испытуемых помещалось позволяющее им видеть себя зеркало. Интенсивность тока у испытуемых, видевших себя в зеркало, оказалась значительно меньшей, чем у остальных, что полностью соответствовало следующей норме: мужчина не должен применять к женщине физического насилия.

Таким образом, «самообъективация» как бы цивилизует людей, заставляет их в большей мере соблюдать требования морали, иными словами, их действия начинают больше соответствовать общепринятым и личным нормам, признаваемым в качестве обязательных. Этот факт подтверждался многократно. Например, было установлено, что выражаемое испытуемым позитивное или негативное отношение к телесным наказаниям соответствует его реальным агрессивным действиям (использовалась процедура Басса) лишь в том случае, когда он может видеть себя в зеркале (Carver, 1975). В отсутствие ситуационно вызванной (с помощью зеркала) «самообъективации» тесная взаимосвязь оценки собственной агрессивности (по данным самоотчета) с фактическими ее проявлениями наблюдалась лишь у испытуемых, предрасположенных к повышенной чувствительности к себе *(private self-consciousness),* что было выявлено с помощью специального опросника (Scheier, renigstein. Buss, 1978). Иными словами, чтобы индивидуальные различия в мотивированных нормами агрессивных действиях могли регулировать реальное агрессивное поведение субъекта соответственно его собственным устойчивым нормам и ценностям и противостоять непосредственным влияниям ситуации, необходима определенная «самообъективация».

Что же, однако, происходит, когда субъект находится в стимулирующем агрессию состоянии сильного гнева? При «самообъективации» в этом случае должно усиливаться не только редуцирующее агрессию осознание норм, но и гнев. Выяснению этого вопроса было посвящено исследование Шейера (Scheier, 1976), в котором испытуемые-мужчины с помощью процедуры Басса доводились подставным испытуемым (также мужского пола) до состояния гнева, а затем получали возможность осуществить ответную агрессию. Под воздействием спровоцированного гнева и ситуационной самообъективации с помощью зеркала диспозициональная чувствительность к себе способствовала не снижению, а усилению ответной агрессивности, в то время как при отсутствии гнева наблюдалась противоположная тенденция. Отсюда следует, что аффект гнева при «самообъективации», заполняя все чувства субъекта, снижает значимость нормативных ценностей в саморегуляции действий, и в результате их влияние сходит на нет.

Внешняя оценка

Поскольку эта оценка по сравнению с самооценкой легче поддается ситуативной манипуляции в экспериментах, в ряде исследований было выявлено ее значение как предвосхищаемого субъектом последствия агрессии и как действенного мотивационного стимула. Бэрон (Baron, 1974b) в одном из своих экспериментов заставил часть испытуемых поверить в то, что применение тока высокой интенсивности служит признаком «мужественности» и «зрелости». При задании такого критерия внешней оценки испытуемые, даже ожидая сверхсильного ответного удара, действовали более агрессивно, чем представители контрольной группы. Усиливающий или тормозящий агрессию эффект оказывает уже само присутствие других лиц, которым субъект приписывает определенное отношение к агрессивности. У Бордена (Borden, 1975) при проведении первой части опыта присутствовали наблюдатели, воспринимавшиеся испытуемыми либо как склонные к агрессии (тренер университетского клуба каратистов), либо как отвергающие ее (один из основателей «Общества против ядерной экспансии»). Если за экспериментом следил «агрессивный» наблюдатель, то испытуемые действовали более

агрессивно, чем в присутствии наблюдателя-пацифиста. Как только «агрессивный» наблюдатель уходил, используемая первой подгруппой интенсивность тока снижалась до уровня, характерного для подгруппы с наблюдателем-пацифистом (у последней подгруппы после ухода наблюдателя интенсивность тока оставалась прежней).

В описанных исследованиях в качестве подставных лиц выступали незнакомые реальным испытуемым люди. В случае, когда перед началом эксперимента их знакомили друг с другом, последующая агрессия снижалась (Silverman, 1971). Очевидно, в этом случае больший вес приобретают мысли об оценке своего агрессивного действия партнером, с которым субъект только что дружески беседовал. В конечном счете, не следует также забывать о том, что все эти искусственные эксперименты с электроразрядами могут осуществляться лишь при условии, что испытуемый точно следует инструкциям экспериментатора и является в его глазах «понятливым» и проявляющим готовность к сотрудничеству. До каких пределов может дойти агрессия испытуемых при подобном послушании экспериментатору, продемонстрировал сенсационный эксперимент Милгрэма (Milgram, 1963), в ходе которого испытуемые продолжали проявлять агрессию при все усиливавшихся (фиктивных) криках боли жертв.

Эмоция гнева и общее состояние возбуждения

Одним из спорных моментов все еще остается следующий вопрос: является ли гнев достаточным, необходимым или просто благоприятствующим условием агрессивного поведения? Разумеется, речь здесь идет не об инструментальной, а лишь о враждебной агрессии, соответствующей внутривидовой защитной агрессии аффективного типа. Берковиц (Berkowitz, 1962) считает гнев решающим опосредующим звеном между фрустрацией и агрессией. Иначе говоря, гнев, по его мнению, является необходимым, но не достаточным условием, поскольку для наступления враждебной агрессии требуются еще запускающие раздражители как факторы направления действия (см. рис. 10.3). Бандура (Bandura, 1973) трактует гнев как один из компонентов общего возбуждения, которое способствует агрессии, только если в данных ситуационных условиях агрессия доминирует, а ее предвосхищаемые последствия не оказываются в целом чересчур неблагоприятными. Современное состояние исследований свидетельствует в пользу третьей позиции (Rule, Nesdale, 1976), более сходной с точкой зрения Берковица, чем Бандуры. Эмоциональные состояния, переживаемые в форме гнева, выполняют, по-видимому, функцию не только побуждения, но **и** направления, способствуя возникновению и усилению агрессивных действий, обращенных на вызвавшую гнев причину.

Если обратиться к самоотчетам о поводах, вызывающих переживание гнева, и о последствиях гнева, то мы получим более дифференцированную картину (Averill, 1982, 1983), согласно которой гнев возникает главным образом при взаимодействии между знакомыми и тесно связанными друг с другом людьми, когда кто-то из них считает, что к нему несправедливо относятся или его ввергли в несчастье, которого можно было избежать.

«Главным вопросом для среднестатистического человека является не конкретная природа провоцирующего события, а воспринимаемая оправданность поведения виновника этого события. Гнев является для такого человека **обвинением..** Более 85% описанных эпизодов гнева были связаны либо с действием, которое человек считал преднамеренным и несправедливым (59%), либо с инцидентом, которого можно было избежать (т. е. который произошел из-за небрежности или по недосмотру — 28%)...» (Averill, 1983, p. 1150).

Хотя задетый человек и чувствует побуждение к гневу, примерно в половине случаев он реагирует на обиду не агрессивно-враждебно, а конструктивно, например, вступает в разговор, который чаще всего ведет к позитивным последствиям **и** восстанавливает взаимопонимание. Примечательно, что решающим условием возникновения гнева, является, судя по всему, ощущение несправедливости или необдуманности действий, из-за которых пострадали интересы субъекта.

Исходя из этих и других результатов, можно не сомневаться в том, что гнев, возникающий в результате фрустрации и неправомерных или враждебных актов, повышает готовность к агрессии, направленной на его источник. Однако большое количество вопросов, связанных с гневом, остается нерешенным. Например, может ли гнев утихать вследствие замещающего переживания агрессивных актов, совершенных кем-то другим, и приводить тем самым к снижению агрессии? К этому
вопросу мы вернемся при обсуждении проблемы катарсиса, здесь же коснемся двух других спорных моментов. Повышает ли гнев агрессию и в тех случаях, когда субъекту нетрудно предугадать ее негативные последствия? И могут ли состояния эмоционального возбуждения, вызванные источниками, отличными от фрустрации или нападения, суммироваться с аффектом гнева и вести к усилению интенсивности результирующей агрессии? Каковы условия, ведущие к такого рода (ошибочной) атрибуции состояния эмоционального возбуждения?

Линейная зависимость между силой гнева и интенсивностью агрессии именно потому наблюдалась не повсеместно, что по мере усиления агрессии увеличивается также и страх перед ее предвосхищаемыми последствиями (не считая ярости и агрессивного взрыва чисто импульсивного характера). Предвидя возможность сильного возмездия, человек всегда постарается сдержаться (Shortell et al., 1970). Субъект может также опасаться зайти слишком далеко и наказать другого человека чересчур сильно, что вызовет угрызения совести (негативная самооценка) или осуждение со стороны окружающих (негативная оценка другими людьми). Берковиц, Лепински и Ангуло (Berkowitz, Lepinski, Angulo, 1969) попытались с помощью ложной обратной связи о (мнимо) физиологически измеренном состоянии возбуждения индуцировать гнев трех различных степеней интенсивности. Сначала испытуемый подвергался плохому обращению со стороны другого (подставного) испытуемого. Затем выяснилось, что в ходе применения процедуры Басса испытуемые, у которых возникал гнев средней силы, пользовались более интенсивными и продолжительными электроразрядами, чем испытуемые, испытывавшие очень слабый или же очень сильный гнев. Неожиданную нелинейность отношения между гневом и агрессивностью авторы объясняют тем, что гнев максимальной силы кажется испытуемым неуместно сильным и

поэтому приводит к процессу торможения.

Дополнительные источники возбуждения

При анализе проблемы воздействия дополнительных источников возбуждения оказалось, что повышающий агрессивность эффект суммирования появляется в том случае, когда испытуемый объясняет возникновение общего возбуждения воздействием источника гнева (см. обзор: Rule, Nesdale, 1976). Дополнительными источниками возбуждения были: кратковременное физическое напряжение; сексуально возбуждающие истории, фильмы или картинки; шумы; стимулирующие препараты.

Вполне типичным является исследование Мюллера и Доннерштейна (Mueller, Donnerstein, 1983), в котором для создания возбуждения испытуемому показывали либо агрессивный, либо юмористический фильм, а затем он мог отомстить за агрессию, которую он испытал. В случае просмотра фильма испытуемые реагировали более агрессивно независимо от того, смотрели ли они агрессивный или юмористический фильм. Существенное значение для суммирования имеют по меньшей мере три условия.

Во-первых, наличный аффект гнева не должен быть чересчур слабым. Так, Цилл-ман, Кэтчер и Милавски (Zillman, Katcher, Milavski, 1972) наблюдали эффект суммирования только в том случае, когда провокация, следовавшая после 2,5 мин физического напряжения, была достаточно сильной. Кроме того, при более сильной провокации различие между высоким и низким фоновыми напряжениями сказывалось сильнее.

Во-вторых, дополнительные источники возбуждения не должны вызывать слишком сильного отвращения, что обнаруживалось, например, при воздействии чрезмерной жары. Так, в эксперименте Бэрона и Белла (Baron, Bell, 1975) подвергавшиеся агрессии испытуемые указывали на преобладание у них желания избавиться от жары, что плохо сочеталось с тенденцией к агрессии по отношению к другому испытуемому.

В-третьих, решающую роль по-видимому играет временная последовательность источников возбуждения. По крайней мере она оказывается важной в случае эротической стимуляции. Агрессия становится более интенсивной, когда общее возбуждение предшествует порождающему гнев нападению на субъекта, а не при возбуждении в промежутке между нападением и возможностью возмездия. Здесь проявляется так называемый эффект новизны в интерпретации собственного состояния возбуждения (E. Donnerstein, M. Donnerstein, Evans, 1975). Наряду с временной последовательностью определенное значение имеет промежуток времени между воздействием обоих источников возбуждения и последующей возможностью возмездия. Чем больше этот интервал, тем менее вероятным становится возникновение дополнительного возбуждения и тем скорее субъект ошибочно атрибутирует это возбуждение источнику гнева. Эти гипотезы подтвердились в исследовании Циллмана, Джонсона и Дея (Zillman, Johnson, Day, 1974). При временной отсрочке возможности возмездия агрессия могла проявляться интенсивнее, чем при отсутствии такой отсрочки.

Для объяснения эффекта суммирования, или, как он назвал его, переноса возбуждения *{excitation transfer),* Цилман (Zillmann, 1978) на основе двухфакторной теории эмоций Шахтера (Schachter, 1964) разработал трехфакторную теорию. Он различает следующие три компонента: 1) эмоциональное поведение, состоящее в (безусловной или условной) двигательной реакции на вызывающий эмоцию стимул; 2) неспецифическую реакцию возбуждения, примерную силу которой человек может определить сам; 3) компонент переживания, состоящий в восприятии эмоционального поведения или состояния возбуждения или их обоих и переживании их в качестве реакции на специфические особенности ситуации, причем это переживание может скорректировать или видоизменить их. При наличии остаточного возбуждения, которое не связано или уже не связано со своим источником, интенсивность эмоционального поведения и компонента переживания всегда повышается пропорционально этому возбуждению. Период-, в течение которого происходит этот перенос, и величина остаточного возбуждения, доступного для переноса, являются, согласно Цилману, функцией от а) величины предшествующего возбуждения и б) степени возвращения в нормальное состояние. Личностные характеристики, наподобие возбудимости, также играют определенную роль. С помощью этих положений можно объяснить результаты исследований Цилмана и его коллег, относящиеся к ошибочной атрибуции остаточной реакции возбуждения.

Индивидуальные различия и наброски концепции \ мотива агрессивности

На начальной стадии исследований агрессии, т. е. в середине 1950-х гг., были предприняты попытки объяснения индивидуальных различий — от непосредственно наблюдаемых способов осуществления агрессии до весьма обобщенных личностных конструктов, таких как агрессивность и подавление агрессии (см.: S. Feshbach, 1970, р. 180-181). Наиболее убедительными подтверждениями индивидуальных различий и их стабильности мы обязаны прямым оценкам поведения (см.: Olweus, 1979).

В поисках средств измерения личностных конструктов исследователи, воодушевленные эффективностью методики измерения мотива достижения (McClelland et al., 1953), разрабатывали прежде всего методики, основанные на ТАТ. Однако в начале 1960-х гг. после создания лабораторных процедур с использованием электроразряда (Buss, 1961) эти методики отступили на задний план. Возможность манипуляций ситуационными факторами благоприятствовала упрочению позиций теории социального научения, что привело к пренебрежению межличностными различиями и результатами мотивационно-психологического анализа условий агрессивных действий. Индивидуальные различия в восприятии экспериментальной ситуации и в готовности пойти на явно агрессивные действия остались незамеченными на фоне статистических погрешностей в полученных данных. Это обстоятельство тем более важно, что в типичном эксперименте, как правило, возбуждается довольно подвижная

смесь инструментальной и враждебной агрессии. Не контролируемые в выборках индивидуальные различия в значительной степени были причиной того, что, несмотря на идентичные ситуационные условия, эксперименты нередко давали противоречивые результаты и, следовательно, уточнение условий агрессии не продвигалось вперед.

Стабильность агрессивного поведения

Если существуют индивидуальные различия агрессивности, выражающейся в поведении, то должна наблюдаться и стабильность агрессивных проявлений в течение длительных периодов времени. К ней относится и определенная последовательность агрессивного реагирования в ситуациях различных типов (невысокая специфичность ситуаций). На первый взгляд кажется, что здесь имеет место объяснение поведения с первого взгляда (теория свойств, которую мы критиковали в главе 1). Однако на самом деле это не объяснение с первого взгляда. Ведь чем меньше мы обращаемся к тестовым показателям черт личности и чем больше к самому рассматриваемому поведению, тем больше мы приближаемся к продуктам взаимодействия личности и ситуации, т. е. к объяснению с третьего взгляда. Вопрос состоит лишь в следующем: если кто-то в прошлом, попав в ситуацию, которая могла побудить к агрессивному поведению, вел себя агрессивно или неагрессивно, будет ли он так же вести себя и в более позднее время по сравнению с другими испытуемыми, т. е. сохранит ли он свое ранговое место по агрессивности. При этом ситуации, наблюдаемые в разные моменты времени, не обязательно должны быть одинаковыми. Решающим фактором является то, в какой мере та или иная ситуация воспринимается с точки зрения связанной с агрессивностью оценочной диспозиции, т. е. каких мотивирующих последствий агрессивного действия ожидает человек. С этой точки зрения высокоагрессивные люди ищут ситуации, побуждающие их к агрессии, или создают их, преобразуя первоначально **нейтральные** ситуации в поводы для агрессии (Bowers, 1973; Wachtel, 1973).

Олвеус (Olweus, 1979) проанализировал стабильность агрессивности представителей мужского пола на основе сопоставления шестнадцати лонгитлодных исследований, в которых использовались весьма различные переменные, а временной промежуток колебался отвести месяцев до двадцати одного года. Коэффициенты стабильности колебались от 0,98 для восьмидесяти пяти 13-летних подростков, изучавшихся на протяжении одного года (Olweus, 1977b), до 0,36 для тридцати шести 5-летних мальчиков, которых повторно оценивали через восемнадцать лет. В целом стабильность агрессивности оказалась весьма существенной; она едва ли уступала стабильности интеллекта, который является образцом стабильного свойства. С увеличением рассматриваемого периода времени стабильность уменьшалась, причем тем в большей степени, чем старше были испытуемые. Индивидуальные различия проявлялись уже начиная с трехлетнего возраста. Таким образом, уже в очень раннем возрасте формируются стабильные индивидуальные тенденции реагирования, или, иначе говоря, система мотива, по-разному выраженная у разных индивидуумов. Поэтому мы с полным правом можем рассматривать агрессивность как личностную диспозицию.

Сказанное относится также к девочкам и женщинам, хотя и в меньшей степени. Хусман и его соавторы (Huesmann, Eron, Lefkowitz, Walder, 1984) в своем лонгитюдном исследовании, охватывающем промежуток более 22 лет (с 8 лет до 30), получили коэффициент стабильности 0,50 для мальчиков и 0,35 — для девочек. Переменные фиксировались с помощью таких различных методик, как самооценивание и внешняя оценка, опросники, интервью и выписки из списков лиц, имеющих судимость. Ранняя агрессивность позволяла предсказать антисоциальное поведение в зрелом возрасте, такое как уголовные преступления, нарушения правил дорожного движения, рукоприкладство в семье и другие насильственные действия. Стабильность в семье на протяжении трех поколений (родители испытуемых, когда им было 8 лет, — сами испытуемые — дети испытуемых, когда им было 30 лет) оказалась даже несколько более высокой, чем индивидуальная стабильность в промежутке между 8 и 30 годами.

Таким образом, мы можем рассматривать агрессивность как личностную диспозицию или, точнее, как переменную из категории мотивов. Каким будет поведение в том или ином конкретном случае, зависит, конечно, еще и от (воспринимаемых) особенностей ситуации. Впрочем, исходя из различия ситуаций в различные возрастные периоды, охваченные лонгитюдными исследованиями, должна существовать и определенная последовательность агрессивного поведения в разных ситуациях. Поэтому наблюдаемую стабильность нельзя просто свести к побудительности конкретных ситуаций. Конечно, решающую роль играют условия развития в семье и ближайшем окружении, а также полученный ребенком ранний опыт, однако немаловажными могут оказаться и генетические факторы, влияние которых опосредуется нейрофизиологическими и конституциональными переменными. Лонгитюдные исследования, которые могли бы пролить свет на вопрос о возможных детерминантах, еще предстоит провести.

Личностные характеристики

Когда ученые в своих исследованиях начали обращаться **к** личностным свойствам, средства измерения которых были разработаны для совсем иных целей, результаты оказались довольно интересными. Мы покажем это на нескольких примерах.

Одним из средств, позволяющих выявить различия между людьми по степени их агрессивности, является четвертая шкала *MMPI* (Миннесотского многомерного личностного опросника). **Уилкинс,** Шарф и Шлотман (Wilkins, Scharff, Schlottmann, 1974) отобрали с помощью этой шкалы высоко- и низкоагрессивных испытуемых и обнаружили, что первые даже при чисто инструментальной агрессии (к тому же «просоциальной», ибо удар

током должен повышать успешность научения) прибегали к использованию тока большей интенсивности. Последующее сообщение о случаях насилия доводило испытуемых первой группы до такой степени агрессивности, которой низко-агрессивные испытуемые достигали только при условии, что они предварительно подвергались оскорблению.

Имеется также ряд разнообразных личностных свойств, указывающих на устойчивую тенденцию торможения агрессии. Например, Дорски, использовавший в своем эксперименте процедуру Тэйлора с соревнованием на лучшее время реакции (Dorsky, 1972), подразделил испытуемых в соответствии с их ответами на опросник «социальной тревожности» (страха перед «социальными» последствиями своего действия). Когда подставной партнер начинал постепенно наращивать интенсивность тока, испытуемые с низкой тревожностью отвечали ему тем же, в то время как испытуемые с высокой тревожностью применяли ток меньшей интенсивности. В ситуации, когда лишь партнер имел в своем распоряжении ток особо сильной интенсивности, испытуемые с высоким уровнем социальной тревожности вели себя особенно сдержанно. Если же, наоборот, только сами испытуемые могли применять ток сверхсильной интенсивности, они пользовались током максимальной силы в 4 раза чаще, чем испытуемые, которым свойственна низкая социальная тревожность.

Перечисленные свойства личности указывают скорее на страх перед возмездием, чем на внутреннее торможение агрессии, влекущее за собой чувство вины в качестве последствия своей агрессивности. Кнотт, Лейзейтер и Шуман (Knott, Lasater, Shuman, 1974), применив опросник, фиксирующий переживания вины, выявили признаки внутреннего торможения агрессии. По сравнению с испытуемыми со слабым переживанием чувства вины лица, склонные **к** сильному чувству вины, проявляли меньшую ответную агрессию как по частоте применения электроразряда, так и по его интенсивности. Кроме того, у них с большим трудом формировалась условная ответная агрессия.

Рассмотренные диагностические методики позволяют выявить лишь косвенные показатели склонности к агрессии или ее торможению. Более конкретную информацию дают специально разработанные опросники. Подобно *MMPI,* первоначально это были методики, организованные по принципу -«общего вагона», т. е. представлявшие собой набор вопросов о самых различных формах поведения и установках (например, шкала Закса **и** Уолтерса: Zaks, Walters, 1959). Опросник Басса- Дарки (Buss, Darkee, 1957) содержит выделенные с помощью факторного анализа субшкалы, такие как агрессивность и враждебность. Но пока осуществленная с помощью факторного анализа дифференциация не привела к разработке теоретических конструктов, которые стали бы объяснительным опосредующим звеном между множеством ситуационных особенностей и многообразием форм поведения./Она лишь дает нам возможность проследить взаимосвязи конкретных видов поведения, переживаний и отношений.

Конструкт «мотив агрессивности»

Основополагающей теоретической предпосылкой для попыток соотнести воображаемую агрессию (ТАТ) с фактически наблюдаемой является противопоставление тенденций к агрессии и к ее торможению. Примером может служить не так давно разработанная Ольвеусом (Olweus, X972,1979) концепция различения привычной агрессивной тенденции и тенденции привычного торможения. Он пишет:

«Привычные агрессивные тенденции индивида представляют собой предрасположенность оценивать определенный класс ситуаций как фрустрирующие, угрожающие и (или) вредные. Оценка, ведущая к активации, превышающей некоторый индивидуальный уровень, влечет **актуализацию** тенденций индивида причинять вред или вызывать беспокойство. Аналогично привычные индивиду тенденции подавления агрессии представляют собой предрасположенность оценивать собственные агрессивные тенденции и (или) реакции как опасные, неприятные, вызывающие беспокойство или неуместные; оценка, ведущая к активации, превосходящей определенный минимальный уровень, влечет активизацию тенденций индивида к подавлению, избеганию или осуждению проявления агрессивных тенденций» (Olweus, 1972, p. 283).

Эта концепция устанавливает приблизительную связь между тремя переменными: степенью ситуационного побуждения, силой устойчивой тенденции (мотивом) **и** силой сиюминутно актуализированной тенденции (мотивацией), причем значения этих переменных учитываются параллельно, как в плане стимулирования агрессии, так и в плане ее торможения.

Степень ситуационного побуждения, стимулирующего агрессию	Сила устойчивой агрессивной тенденции	Сила актуализированной агрессивной тенденции
Степень ситуационного побуждения, тормозящего агрессию	Сила устойчивой тенденции к торможению агрессии	Сила актуализированной тенденции к торможению агрессии

Аналогичных взглядов придерживается Корнадт (Kornadt, 1974, 1982b), также основывающий свой анализ на двух гипотетических мотивах — агрессии и торможения агрессии. По его мнению, вся последовательность событий начинается с вызываемого каким-либо препятствием, угрозой или причиненной субъекту болью аффекта гнева. Если в результате когнитивных процессов оценивания ситуация будет воспринята как «действительно заслуживающая гнева», то актуальное мотивационное состояние расчленится на процессы постановки агрессивной цели, планирования ведущих к ней действий и предвосхищения возможных последствий достижения цели. Мотив торможения окажется при этом решающим детерминантом в мотивационном процессе ожидания негативных последствий агрессии, таких как чувство вины или страх перед наказанием.

Прежде чем мы обратимся к анализу базирующихся на этих концепциях методик измерения и полученных с их

помощью результатов, стоит ненадолго вернуться к ранним исследованиям агрессии на основе ТАТ, поскольку уже они указали на необходимость **различения** в сфере агрессии устойчивых Мотивационных тенденций поиска и избегания. Отношения между релевантным агрессии содержанием рассказов по ТАТ («воображаемая агрессия») и агрессивностью, проявляемой в непосредственно наблюдаемом поведении субъекта («наблюдаемая агрессия»), первоначально составили несколько противоречивую картину. Между этими видами агрессии были выявлены и позитивные отношения, и негативные, **и** отсутствие каких-либо отношений (см.: Murstein, 1963, гл. 11; Molish, 1972; Varble, 1971). Негативные корреляции отвечали широко распространенному в психоанализе представлению об обратном соотношении этих переменных: в силу социальных запретов агрессия, не имея возможности проявиться в **повседневной** жизни, находит замещающее выражение в фантазиях. Другие возможные объяснения обратной зависимости относятся к особенностям выборки (преобладание испытуемых с тенденцией торможения агрессии), картинок ТАТ (представленные на них ситуации не внушают опасений), ключевых категорий анализа (охватывают главным образом тенденции торможения) или же предшествующего опыта научения испытуемых (в какой мере они в прошлом после совершения агрессии получали социальную поддержку) (см.: Klinger, 1971, p. 320-321). Отсутствие корреляций позволяло предположить, что используемые категории анализа не различают тенденций стремления и избегания, что выборки испытуемых по своему составу разнородны и что одна часть изображенных на картинках ТАТ ситуаций представляется опасной для совершения агрессивного действия, а другая — безопасной. Соответственно позитивные корреляции могли быть объяснены ссылкой на представляющиеся безопасными изображения ситуации, подбором испытуемых со слабыми тенденциями торможения агрессии и т. д.

Такого рода соображения несколько проясняли несоответствия в результатах. Так, Массен и Нейлор (Mussen, Naylor, 1954) разграничили воображаемую агрессию (все агрессивные акты героя рассказов) и страх наказания (все наказания, которые претерпел герой, **и** причиненный ему ущерб) и обнаружили позитивную связь между воображаемой агрессией и случаями действительной агрессии у подростков в возрасте от 9 до 15 лет, находящихся в исправительных заведениях. Поскольку испытуемые происходили из низших классов общества, напрашивается объяснение полученной положительной корреляции, характерной для этих слоев, слабой выраженностью тенденций к торможению агрессии. Наиболее тесной связь становилась в том случае, когда в качестве тенденции торможения агрессии дополнительно учитывался страх наказания.

В исследовании Бандуры и Уолтерса (Bandura, Walters, 1959) лучшим дифференцирующим показателем ТАТ, позволяющим различить нормальных и нуждающихся в исправлении подростков, оказался не страх наказания, а переживание вины. С этой же целью Мак-Кэсланд (MacCasland, 1962) развел показатели ТАТ, отражающие внутренние и внешние источники торможения. Именно признаки внутреннего, а не внешнего торможения характеризуют нормальных подростков в отличие от тех, кто совершил правонарушения агрессивного характера.

В исследовании Лессера (Lesser, 1957) откровенно агрессивные действия в рассказах по ТАТ 10-13-летних подростков позитивно коррелировали с фактической агрессивностью, направленной против сверстников, в том случае, когда их матери поощряли агрессивное поведение (r - +0,41); если же матери отвергали агрессию, корреляции были негативными (r = -0,41).

Каган (Kagan, 1956) разработал серию картинок ТАТ для 6-10-летних мальчиков, в которой со все нарастающей интенсивностью изображались ситуации ссоры с ровесником, причем изображались именно эталонные (по оценкам учителей) формы поведения. При такой модификации ТАТ полученный с его помощью показатель и агрессивность, проявляющаяся в школьной жизни, коррелировали в ожидаемом направлении. Причем корреляция была тем выше, чем более выраженной была агрессия в ситуациях на картинках ТАТ. Те школьники, которые, несмотря на картинки, стимулировавшие сочинение агрессивных историй, эти истории все же не сочиняли, характеризовались, по мнению авторов, тенденцией торможения агрессивности не только в повседневной жизни, но и в деятельности воображения.

Уже из этих результатов ясно, что, во-первых, категории анализа должны различать содержания, относящиеся к тенденциям стремления и избегания, во-вторых, необходимо тщательно отбирать картинки по степени их побудительного влияния и соответствия эталонным формам поведения и, в-третьих, взаимосвязь воображаемой и реально наблюдаемой агрессии может искажаться социальным происхождением испытуемых и составом выборки.

Свидетельством решающего значения указанных выше моментов при разработке методик измерения мотива может служить успешность недавних попыток такого рода, предпринятых Ольвеусом и Корнадтом.

Мотивы агрессии по Ольвеусу

Ольвеус (Olweus, 1969,1975) разработал опросник и проективную методику. Рассмотрим вначале его «Опросник агрессии для подростков», состоящий из 5 отработанных с помощью факторного анализа субшкал: 1) вербальной агрессии (направлена против взрослых, когда субъект сталкивается с несправедливым отношением с их стороны); 2) физической агрессии (направлена против ровесников); 3) импульсов агрессивности; 4) торможения агрессии; 5) позитивного самоотчета (для контроля тенденции к социально желательным реакциям).

Этот опросник примечателен тем, что отражает лишь те формы агрессивного поведения, которые часто встречаются и являются типичными для испытуемых выбранной возрастной группы, прежде всего подростков в возрасте от 12 до 16 лет; это вербальный протест по отношению к взрослым и физическое соперничество с ровесниками. Соответственно предсказательная способность опросника проверялась именно для этих видов

поведения. В двух выборках школьников в каждом из классов произвольно отбирались по 4 ученика, которые оценивали своих одноклассников по склонности выступать зачинщиками драк и протестов по отношению к взрослым, т. е. с точки зрения эталонных форм поведения, отраженных в двух первых субшкалах. Поскольку для рассматриваемой возрастной группы такое поведение не является чем-то необычным и не подвергается особо сильным наказаниям, исследователь ожидал получить достаточно тесные корреляции между
соответствующими друг другу показателями опросника и эталонными оценками, а также невысокую прогностическую значимость показателя подавления агрессии. Это и было установлено для обеих выборок школьников. Корреляция выше тогда, когда учитываются соответствующие друг другу прогностические и эталонные показатели, тем не менее вербальная и физическая агрессии также могут взаимно предсказывать друг друга. Объединение же обоих типов показателей дает коэффициент корреляции, равный 0,58, т. е. необычно высокий для личностных диагностических методик коэффициент валидности (его можно сопоставить с валидностью тестов на интеллект для предсказания успеваемости школьников).

Более сложной, однако вполне поддающейся анализу является ситуация, когда прогностический и эталонный показатели не настолько полно соответствуют друг другу. Ольвеус (Olweus, 1969,1972) продемонстрировал это на примере показателя агрессивности подростков по отношению к взрослым и эталонного показателя агрессии, направленной против своих ровесников (того же, что и в только что рассмотренном исследовании; возраст испытуемых — 12-14 лет). В качестве средства предсказания в этом исследовании применялся не опросник, а проективная методика, поскольку исходная ситуация теста (подросток против взрослого) позволяла в первую очередь актуализировать тенденции торможения агрессии, которые и должны были отражаться в тестовых реакциях, указывающих на открытую и заторможенную агрессию. Стимульный материал представлял собой четыре неоконченных рассказа, в каждом из которых взрослый мужчина создавал для подростка (того же возраста, что и испытуемые) ситуацию фрустрации и некоторой угрозы, за что, однако, последний сам также нес определенную ответственность. От испытуемого требовалось ответить на три вопроса, касающихся предложенной ситуации, и после этого придумать окончание истории. Категории анализа содержания включали в себя ряд субкатегорий, группировавшихся в соответствии с двумя противоположными мотивами — агрессивной тенденцией и тенденцией торможения агрессии. Ситуация тестирования в целом (включавшая как неоконченные рассказы, так и определяющие контекст условия проведения теста) оказывала, по мнению Ольвеуса, одинаковое умеренно стимулирующее влияние на тенденции агрессии и ее торможения, и у большинства испытуемых обе тенденции актуализировались одновременно. Степень согласованности суждений экспертов составила *г* = 0,90.

Характерно, что между тестовой ситуацией и реальной ситуацией эталонного поведения (конфликт между сверстниками) в данном случае наблюдается определенное рассогласование в степени актуализации обеих тенденций-мотивов. Ведь при обычной драке между сверстниками мера актуализации агрессивной тенденции, как и в тестовой ситуации, оказывается примерно средней, а актуализация тенденции торможения агрессии — слабой. Отсюда следует, что тенденция торможения агрессии, если она имеется, будет сильнее проявляться в тестовой ситуации, чем в ситуации повседневной жизни. Если тенденция торможения сильна, то в тесте (но не в повседневной жизни школьников, когда агрессия направлена против одноклассников) с ростом агрессивной тенденции соответствующее ей содержание будет проявляться по отношению к взрослому все реже. Напротив, в служащих критерием ситуациях повседневной жизни школьники с сильным и слабым торможением агрессии вряд ли отличаются друг от друга, ибо ссора с ровесником не актуализирует тенденцию торможения. Если на основе значений проективного теста мы захотим предсказывать повседневную агрессивность, направленную против сверстников, то для тех, кто обнаружил при выполнении теста сильное торможение, будет иметь силу обратное соотношение, т. е. чем меньше обнаруживается агрессивных моментов в содержании фантазий, тем сильнее агрессивная тенденция, которая в менее угрожающих обстоятельствах (стычка с ровесниками) определяет фактическое поведение.

Рис. 10.5. Соотношение между воображаемой агрессией (направленной против взрослого) в проективном тесте и наблюдаемой агрессией (направленной против одноклассников) для двух групп 12-14-летних подростков (Л/ = 44), показавших в проективном тесте низкую и высокую тенденции торможения агрессии (Olweus, 1972, р. 294)

Эти теоретические допущения Ольвеус полностью подтвердил в эмпирическом исследовании, что можно увидеть на рис. 10.5, где представлены результаты для выборки из 44 подростков, разделенной по медианным значениям прогностических показателей тенденции торможения. Прогностическим показателем (абсцисса) служила позитивная тенденция агрессии против взрослого, выделенная по результатам проективной методики (сумма

внутренних агрессивных порывов и агрессивных форм поведения главных героев рассказов) (см.: Olweus, 1969, р. 49-50).

Критерием (ордината) опять-таки выступает агрессивность по отношению к одноклассникам, оцениваемая исследованием четырех учеников из каждого класса. Для подгруппы со слабой тенденцией торможения агрессии коэффициент корреляции между воображаемой агрессией и наблюдаемой агрессивностью составил +0,64, в подгруппе же с сильной тенденцией торможения он оказался равным -0,55.

Мотивы агрессии по Корнадту

Наиболее тонким из разработанных до сих пор средств анализа содержания является проективная методика измерения агрессивности и торможения агрессии как двух устойчивых Мотивационных тенденций агрессивного поведения. Эта методика была предложена Корнадтом (Kornadt, 1974, 1982а, 1984).

R качестве стимульного материала он использовал серию из 8 картинок, изображавших мужчин, причем ситуация каждого типа - нейтрально, слабо, средне и сильно стимулировавшая появление релевантного агрессии содержания — была представлена двумя картинками. Внутренняя согласованность параллельных форм теста составляла г = 0,50, степень согласованности оценок экспертов для обеих Мотивационных тенденций приближалась к 0,90. Показатели обеих тенденций между собой не коррелировали. Анализ строился аналогично анализу мотива достижения (см. гл. 8) и охватывал следующие категории содержания:

Мотив агрессии. 1) Потребность в возмездии; 2) инструментальная деятельность для достижения возмездия; 3) позитивное эмоциональное состояние и агрессивные переживания; 4) ожидание успеха; 5) достижение цели; 6) символы агрессии и связанные с ней предметы; 7) обесценивающая агрессию критика, высмеивание агрессии; 8) табуированные выражения.

Мотив торможения агрессии. 1) Потребность в избегании внешних последствий агрессии (наказание или страх наказания); 2) потребность в избегании внутренних последствий агрессии (раскаяние, чувство вины); 3) инструментальная деятельность для избегания внешних последствий агрессии; 4) инструментальная деятельность для избегания внутренних последствий агрессии; 5) переживания, релевантные торможению агрессии; 6) страх перед наказанием или какой-либо опасностью; 7) раскаяние, чувство вины; 8) ожидание неприятных последствий агрессии; 9) срыв агрессивного действия, его неудачное осуществление; 10) символы наказания и связанные с ним предметы; 11) наказание; 12) оценочные высказывания рассказчика, отрицающие агрессивность действий; 13) внезапное прерывание агрессивного действия. (Мотив торможения агрессии может быть далее подразделен на страх вины и страх наказания.)

Для проверки конструктной валидности, наряду с другими, использовался прием актуализации мотивации. Результаты одного из таких исследований (Kornadt, 1974) представлены в табл. 10.5. Испытуемые-студенты были разделены на экспериментальную и контрольную группы, уравненные (с помощью опросника Басса— Дарки) по агрессивности и по тенденции торможения. Как и ожидалось, показатели как агрессивности, так и торможения агрессии подвергшихся фрустрации испытуемых из экспериментальной группы оказались более высокими, чем соответствующие показатели контрольных испытуемых-Га блица *10.5*

Средние значения полученных с помощью ТАТ показателей агрессии и ее торможения в нейтральных условиях и после провоцирующей гнев фрустрации
(Kornadt, 1976, p. 571)

Мотив	Нейтральная группа (N= 21)	Фрустрированная *(Т=* 21) группа	Уровень значимости различий(р)
Агрессия Торможение агрессии	2,95 1,48	5,76 2,90	0,008 0,004

В исследовании Цумкли (Zumkley, 1985) была снова использована старая парадигма зависимости от мотива порога узнавания релевантных мотиву слов, ранее применявшаяся по отношению к мотивации достижения (см.: McClelland, Liberman, 1949). Ожидалось, что лица с ярко выраженным мотивом **агрессии** будут опознавать релевантные агрессии слова за более короткое время, чем нейтральный материал; для лиц же с преобладающим мотивом подавления **агрессии** это соотношение должно быть обратным. Автор использовал этот эксперимент еще и для того, чтобы проверить постулат Мак-Клелланда (McClelland, 1981) о том, что только «оперантные» (например, ТАТ), но не «респондентные» (типа опросников) измерительные средства в состоянии дать валидные показатели мотива. Для этого в группе студентов были выделены крайние подгруппы высоко- и низкоагрессивных индивидов, первый раз — с помощью корнадтовского варианта ТАТ, второй раз — с помощью опросника агрессивности (Hampel, Selg, 1975), причем оказалось, что результаты этих методик не коррелируют между собой. Постулат Мак-Клелланда можно считать подтвержденным: лишь высокоагрессивная группа, выделенная с помощью корнадтовского ТАТ, показала более низкие пороги узнавания связанного с агрессией вербального материала (однако группа с мотивом торможения агрессии не обнаружила повышенного порога), тогда как в группе, выделенной с помощью опросника, никакой зависимости выявить не удалось.

В дальнейшем валидность проективной методики Корнадта была подтверждена исследованиями, связанными с гипотезой катарсиса, к которой мы сейчас и обратимся.

Агрессия как цель действия: гипотеза катарсиса

Катартическое, т. е. очищающее, воздействие Аристотель приписывал современным ему трагедиям. Воспроизводимые на сцене аффекты, такие как страх и сострадание, должны были облагораживать аналогичные аффекты сопереживающих действию зрителей и освобождать последних от этих аффектов. Впоследствии к понятию катарсиса обратились Фрейд и Брейер, воспользовавшиеся им в своем исследовании истерии (Freud,

Breuer, 1895). По их мнению, в основе истерии лежат нереализовавшиеся переживания травматического характера. Если в состоянии гипноза пациента удастся заставить вспомнить и снова пережить их, то «ущемленный» аффект получит выход и травмирующее переживание будет преодолено. Позднее эта энергетическая модель накопления и разрядки напряжения была перенесена психоаналитиками и находившимися под их влиянием педагогами на понимание агрессии, и они занялись изучением возможности изживания агрессии в процессе терапии и воспитания. Сравнительно недавно Лоренц (Lorenz, 1963) попытался популяризировать такого рода понимание, не сумев, однако, убедить специалистов в его справедливости.

Уточнение гипотезы катарсиса с позиций теории мотивации

Во фрустрационной теории агрессии представителей Йельской группы (Dollard et al., 1939) гипотеза катарсиса получила иную, более конкретную и соответственно легче поддающуюся проверке формулировку:

«Предполагается, что подавление любого акта агрессии представляет собой фрустрацию, увеличивающую побуждение к **агрессии.** И наоборот, осуществление всякого акта агрессии должно это побуждение снижать. В психоаналитической терминологии такое освобождение называется катарсисом... По-видимому, само снижение более или менее кратковременно, и при продолжении исходной фрустрации побуждение к агрессии возникает снова (р. 50)... Всякое проявление агрессии представляет собой катарсис, снижающий **побуждение** к любым другим актам агрессии» (р. 53).

Из этих допущений вытекают определенные требования, выполнение которых необходимо для проверки гипотезы катарсиса. Поскольку в большинстве случаев внимание на них не обращалось, не приходится удивляться, что проведенные до сих пор исследования катарсиса в значительной мере являются противоречивыми и малоубедительными (Green, Quanty, 1977; Kornadt, 1982b; Quanty, 1976; Zumkley, 1978). Первое требование заключается в необходимости предварительно возбудить агрессивную мотивацию. В связи с этим должно быть доказано, что в результате применения соответствующих экспериментальных процедур эта предпосылка действительно выполняется. По мнению Йельской группы, это условие достигается только с помощью фрустрации, т. е. блокирования протекающего в данный момент целенаправленного действия. Однако скоро выяснилась неприемлемость ограничения одной лишь фрустрацией (см.: Berkowitz, 1969), и у испытуемых стали вызывать гнев (Averill, 1982), оскорбляя их, возбуждая их враждебность и побуждая к агрессии. Испытуемые, не проявлявшие признаков фрустрации или возмущения, исключались из дальнейшего исследования.

Второе требование касается самой агрессии. Она должна представлять собой (хотя бы в ослабленной или непрямой, замещающей форме) целенаправленное действие, настигающее виновника гнева. Лишь если испытуемые реагируют целенаправленными агрессивными действиями, гипотеза катарсиса поддается проверке. После совершения такого действия агрессивная тенденция не должна исчезать полностью; по мнению представителей Йельской группы, она должна только снижаться. Степень снижения будет зависеть от того, насколько испытуемый достиг цели своей агрессии, а также от того, насколько адекватной представляется ему доступная в эксперименте форма агрессии, а ее сила — достаточной, если исходить из принципа возмездия.

Третье требование связано с необходимостью различать агрессивную тенденцию (побуждение к агрессии) и агрессивные действия. Величину агрессивной тенденции можно определить по силе переживаемого испытуемыми гнева (данные самоотчета) и по показателям физиологического возбуждения (прежде всего, по величине диастолического или систолического давления), Для подтверждения гипотезы катарсиса необходимо зафиксировать снижение обоих компонентов — как силы агрессивных действий, так и показателей аффекта гнева и физиологического возбуждения. Наконец, четвертое требование связано с необходимостью по ходу опыта прекратить действие первоначальной фрустрации и не создавать новых источников фрустрации и гнева.

Уточненная таким образом гипотеза катарсиса Йельской группы целиком согласуется с мотивационно-теоретической концепцией целенаправленного действия: как только достигается цель действия, мотивация к ее достижению исчезает. С точки зрения этого общего принципа катарсис представляет собой лишь его особое проявление применительно к действиям агрессии. На это указывает и Кор-надт (Kornadt, 1974):

«Как и для любого другого мотивированного поведения, для агрессии следует постулировать снижение уровня активации после достижения цели. Такая ориентация на цель составляет существенную характеристику активированной мотивации; зависимость уровня мотивации от достижения цели хорошо известна еще со времени выполненных в школе Левина исследований Зейгарник и Овсянкиной» (р. 571-572).

Согласно предложенной Корнадтом концепции мотива агрессии Мотивационная система агрессии активируется, когда человек «по-настоящему рассердится», будь то вследствие фрустрирующей блокировки действия или же в результате ущемления его интересов (Kornadt, 1982b). Аффект гнева может быть как врожденной или приобретенной реакцией на фрустрацию, так и условной эмоциональной реакцией. Активированная система мотивов оказывает влияние на предвосхищаемую привлекательность последствий возмбжных агрессивных действий, направленных на источник гнева, в частности на предвосхищение позитивного изменения эмоционального состояния при достижении цели агрессии и его негативного изменения в связи с возникновением чувства вины. Разумеется, решающую роль при этом (как и при оценке вероятности достижения цели) играет учет особенностей ситуации. После совершения действия вновь происходит оценивание сложившегося положения, и в случае позитивной оценки и соответствующего изменения эмоционального состояния агрессивная мотивация снова деактивируется.

Недостаточная убедительность экспериментов по изучению катарсиса

Сопоставление экспериментов по проверке гипотезы катарсиса, проводившихся с позиций теории социального научения, с уточненными теоретико-мотивационными вариантами показывает, что большинство из этих экспериментов едва ли способны подтвердить или опровергнуть эту гипотезу. Типичными для этих исследований стали два сценария эксперимента.

Согласно первому из них, экспериментатор стремится рассердить испытуемых, пренебрежительно отзываясь о них. После этого испытуемым показывают либо «агрессивный», либо «нейтральный» фильм и дают им возможность, отвечая на связанный с фильмом опросник, критически высказаться об экспериментаторе и эксперименте в целом. Второй сценарий требует участия помощника экспериментатора и использует обычную методику опытов с ударами током, В «эксперименте по научению» испытуемые за допущенные ими «ошибки» получают удары током («чтобы лучше усвоить материал»), причем электроразряды бывают достаточно сильными, чтобы возбудить гнев испытуемых. После этого и перед тем как испытуемые, в свою очередь, получат возможность применить удары током к подставному партнеру за его ошибки в «эксперименте по научению», им показывают фильм агрессивного или нейтрального содержания. При обеих последовательностях событий предполагается следующее. Во-первых, ожидается, что у испытуемых действительно возникает гнев и агрессивная мотивация, хотя в случае инструментальной агрессии в варианте с применением тока это сомнительно (иногда возникновение агрессии контролировалось безотносительно к ее проявлениям, в частности по физиологическим показателям). Во-вторых, предполагается, что включенный в ход эксперимента агрессивный фрагмент фильма открывает дорогу катарсису, несмотря на то, что испытуемый не проявляет агрессии по отношению к источнику гнева. В-третьих, ожидается, что предоставляемая впоследствии возможность агрессии, безусловно, должна приводить к катартическому эффекту. Поскольку подвергнуть атаке источник гнева и достичь цели агрессии можно было лишь на этом этапе, логичнее было бы проверить наличие катартического эффекта предшествующего целенаправленного действия, предоставив испытуемому на последующей стадии опыта еще одну возможность для проявления агрессии.

Достижению полной ясности мешает и то обстоятельство, что включаемый в эксперимент просмотр фильма может обладать нежелательными последствиями. Ведь помешав испытуемым пустить в ход уже сложившуюся у них агрессивную мотивацию, он может снова их фрустрировать. В результате уровень агрессии не уменьшится, а увеличится по сравнению с испытуемыми, проявление агрессии которых не было приостановлено фильмом. Кроме того, просмотр фильма может дополнительно стимулировать или снижать наличную агрессивную мотивацию в зависимости от того, представляются ли события фильма правомерными или неправомерными с точки зрения проявлений агрессии (см.: Berkowitz; Rawlings, 1963), и от того, благоприятны или нет последствия этих проявлений. Неудивительно, что получаемые данные оказываются противоречивыми; в одних экспериментах агрессивность уменьшается, а в других — увеличивается. В последнем случае нередко говорится о научении агрессии, в противоположность катарсису (Bandura, 1973). Не подлежит сомнению тот факт, что субъект действительно научается эффективным агрессивным действиям (иными словами, чем чаще они осуществляются, тем совершеннее становятся); несомненно и то, что постоянно повторяющийся успех при проявлении агрессии может заметно повысить силу мотивации агрессии, а постоянно повторяющиеся неудачи — силу тенденции торможения. Этот долговременный эффект не следует смешивать с таким краткосрочным переживанием, как катарсис. Иначе говоря, эффект катарсиса относится к мотивации (точнее к волевой тенденции), а не к мотивам, и состоит в деактивации мотивации по достижении соответствующей этой мотивации цели действия.

Все изложенное не имеет ничего общего с получившим распространение положением теории влечения о том, что, дав волю своей агрессивности, субъект на небольшой или даже значительный срок ослабляет свою готовность к агрессии. Такое понимание не поддается обоснованию ни *в* рамках теории мотивации, ни в рамках теории научения; не подтверждается оно и экспериментально. Из современных исследований, скорее следует, что переживания, вызываемые пассивным наблюдением сцен **агрессин** и насилия, происходящих как на экране, так и в реальной жизни, ведут не к катартическому эффекту, как предполагает Лоренц (Lorenz, 1963), а, наоборот, к возбуждению агрессии, что, впрочем, зависит от ряда дополнительных условий (см.: Berkowitz, 1984; Geen, 1976).

Недостаточную убедительность такого рода экспериментов можно продемонстрировать на примере исследования Фешбаха (S. Feshbach, 1955), который первым попытался проверить существование катартического эффекта деятельности воображения и полагал, что обнаружил такой эффект. Испытуемые-студенты были разделены на три подгруппы. С одной из этих подгрупп экспериментатор держался вполне учтиво, а в двух других позволял себе пренебрежительно отзываться о способностях, мотивации и уровне зрелости испытуемых. Непосредственно после этого испытуемые одной из последних подгрупп (а также испытуемые первой подгруппы) должны были придумать истории по четырем релевантным агрессии картинкам TAT. Остальные подвергшиеся оскорблению испытуемые выполняли нейтральные тестовые задания. По завершении выполнения заданий у всех испытуемых с помощью упражнения, в ходе которого нужно было завершить незаконченные высказывания, и просьбы высказать свое мнение об эксперименте (факультет был якобы заинтересован в выявлении установок студентов по отношению к проведению исследований во время занятий) замерялся уровень агрессивности. Оценивание эксперимента и упражнение на завершение предложений были организованы таким образом, что враждебность могла обобщаться и направляться не только на экспериментатора, во и на исследование вообще или на учебное заведение в целом.

Полученные результаты, казалось бы, свидетельствуют о катарсисе. «Оскорбленная» группа, участвовавшая в TAT, продемонстрировала в своих рассказах больше агрессивных моментов, чем «неоскорбленная», а ее остаточная враждебность оказалась меньше, чем у «оскорбленной» группы, не принимавшей участия в TAT. Однако не менее убедительным кажется объяснение сокращения Проявлений враждебности не катарсисом, а последующим торможением агрессии, степень активации которой в результате проведения TAT еще более возросла. Прежде всего остается непонятным, видели ли вообще испытуемые возможность агрессивного действия по отношению к экспериментатору. Написание рассказов по TAT могло повысить блокированную враждебность испытуемых, а предоставленная вслед за этим возможность агрессии могла показаться чересчур опасной, тем более что экспериментатор как возможная цель агрессии приравнивается в этом случае к таким обладающим высоким социальным престижем общественным институтам, как вузы и научные учреждения.

Альтернативное объяснение вскрывает проблему, подлежащую решению в исследованиях катарсиса: необходимо установить, уменьшается ли наблюдаемая при тестировании агрессивность вследствие снижения наличного уровня агрессии (катарсиса) или же усиления тенденции торможения агрессию Этот вопрос попытались решить Хокансон и его сотрудники в серии исследований, в которых наряду с измерением открытого проявления

агрессии они с помощью физиологических показателей (частота пульса, систолическое кровяное давление) измеряли уровень ее активации. Физиологические замеры производились до и после фрустрации, а также вслед за предоставлением возможности проявить агрессию. После фрустрации частота пульса и показатель кровяного давления отчетливо возрастали и вновь падали вслед за осуществлением ответной агрессии, нередко опускаясь до исходного уровня или до уровня испытуемых, не подвергавшихся фрустрации. Однако этого не происходило, если источником фрустрации оказывался человек с высоким социальным статусом, например, когда им был не студент, а профессор (Hokanson, Burgess, 1962). В этом случае повышенное давление сохранялось даже тогда, когда субъект, отвечая на опросник, мог дать выход своей агрессии. Средний уровень давления существенно не отличался от показателей испытуемых из другой фрустрированной группы, не получивших возможности осуществить возмездие.

Из сказанного можно сделать различные выводы. Либо, несмотря на осуществление агрессии против высокостатусного источника фрустрации, деактивации позитивной агрессивной тенденции все же не происходит (может быть, потому, что в этом случае ответная агрессия кажется менее адекватной, чем в случае, когда источником фрустрации выступает студент); либо здесь возникает конфликт между все еще существующей агрессивной тенденцией и появляющейся тенденцией торможения агрессии; либо же место тенденции к проявлению агрессии занимает тенденция торможения, в частности страх перед ответной агрессией старшего по рангу или чувство вины. Следующее наблюдение Хокансона и Берджесса (Hokanson, Burgess, 1962) свидетельствует в пользу второго и третьего вариантов объяснения: у испытуемых, не подвергавшихся фрустрации, возможность совершения агрессии против экспериментатора-профессора сопровождалась повышением давления «как если бы сама возможность агрессии против высокостатусного объекта создавала "напряжение"» (р. 243).

Уточнение проблемы путем непосредственного измерения мотивации

Таким образом, возникает необходимость получить более непосредственные данные о текущем состоянии тенденций к агрессии и торможению, чем физиологические показатели. Именно на это нацелен предложенный Корнадтом вариант релевантного агрессии ТАТ. В одном из своих экспериментов Корнадт (Kornadt, 1974) показал, что при отсутствии возможности возмездия уровень агрессивной мотивации в результате фрустрации повышается, а мотивации торможения — снижается. Если такая возможность предоставляется испытуемым, то окончательные значения показателей мотивации практически не отличаются от показателей испытуемых, не подвергшихся фрустрации.

Результаты измерения мотивации при различных экспериментальных условиях полностью отвечают теоретико-мотивационным гипотезам. Контрольная группа и группа фрустрированных испытуемых, получивших возможность переживания катарсиса, не отличаются друг от друга по силе обеих Мотивационных тенденций. По сравнению с этими группами испытуемые второй фрустрированной группы обнаружили повышенную агрессивную мотивацию и пониженную мотивацию торможения, так что результирующее побуждение к агрессии оказалось у них значительно большим. Иными словами, испытуемые, получившие возможность переживания катарсиса, достигали цели своей агрессии, и в результате происходила деактивация агрессивной мотивации.

Однако эта интерпретация выглядела бы более убедительной, если бы исследователи располагали более полной информацией о Мотивационной процессе, начиная со стадии, предшествующей фрустрации, и заканчивая возможностью непосредственной реализации остаточной агрессивной мотивации в действии, направленном против источника фрустрации. Это подразумевает фиксацию четырех моментов в ходе исследования: 1) состояние мотивации к началу опыта (все три группы должны быть уравнены в этом отношении); 2) мотивация после фрустрации и возникающие на этой стадии агрессивные цели; 3) степень достижения цели в результате катарсиса (или соответствующей по времени деятельности), а также сохраняющейся после этого мотивации; 4) наличие и интенсивность агрессивных действий при появлении последующей возможности осуществить более непосредственную агрессию, Проводившиеся до сих пор исследования, как правило, игнорировали последний из указанных моментов. Однако в весьма тщательно подготовленном и основанном на методике Корнадта эксперименте **Цумкли** (Zumk-ley, 1978, 1984b, Exp. 1) все эти требования выполнялись.

В эксперименте принимали участие тройки испытуемых-мужчин, составившие три экспериментальные и одну контрольную группы (по 17 троек в каждой), уравненные наряду с другими параметрами по шкалам «нервозность» и «агрессивность» Фрайбургского личностного опросника *(FPT).* Экспериментатор представлялся в качестве докторанта, собирающего данные для своей диссертации. Во время опыта в комнату входил выступавший источником фрустрации студент и говорил экспериментатору: «Неожиданно пришел профессор Шварц, у него мало времени, и он должен срочно с вами переговорить». Потом студент просил у экспериментатора разрешения использовать время его отлучки для быстрого проведения собственного опыта. После выполнения короткого пробного задания он хвалил всех испытуемых за показанные ими хорошие результаты и давал контрольное задание (обратный счет от 200), Испытуемые контрольной группы за выполнение этого задания получали похвалу, а работа испытуемых трех фрустрируемых групп прерывалась, они подвергались несправедливой критике и издевательским образом лишались обещанного им денежного вознаграждения. Как только фрустриро-вавший испытуемых студент уходил, возвращался экспериментатор. Для двух экспериментальных групп было предусмотрено наступление катарсиса: для одной из них — путем полного достижения цели, для другой — частичного. В первом случае экспериментатор внимательно выслушивал жалобы испытуемых и обещал им лично разобраться в происшедшем, привлечь явившегося источником фрустрации студента к ответу и позаботиться о том, чтобы испытуемые получили причитающиеся им деньги. Во втором случае экспериментатор в течение минуты выслушивал жалобы испытуемых, а затем прерывал их, обещая позднее вернуться к этому вопросу и позаботиться о невыплаченных деньгах. В

заключение «источник фрустрации» еще раз входил в помещение, где проходил эксперимент, так что испытуемые получали возможность непосредственно проявить свою агрессию.

В этом исследовании использовались три вида показателей мотивационного состояния, замеры которых производились несколько раз по ходу опыта. Ими были: частота пульса (как показатель возбуждения); проективные методики: а) «Роршах», показатели узнавания формы проецируемого на экран неструктурированного подвижного изображения, и б) ТАТ; оценки своего внутреннего состояния («термометр гнева»). Все измерения представлялись испытуемым как составная часть исследования **и** естественным образом включались в ход эксперимента. Измерение частоты пульса проводилось в начале опыта (базовый уровень), после фрустрации (уровень возбуждения) и после предоставления первой возможности агрессии (снятие возбуждения), а для контрольной группы — после промежуточной деятельности нейтрального характера. В последний из указанных моментов проводилось также измерение мотивации посредством ТАТ и «Роршаха» (показатели по Роршаху подсчитывались также и в начале опыта, а измерение мотивации с помощью ТАТ было, к сожалению, однократным). Свое внутреннее состояние испытуемые оценивали после фрустрации, а также после первой и второй возможностей проявления агрессии. Непосредственно после фрустрации и во время второй возможности проявления агрессии фиксировались также спонтанные поведенческие проявления агрессии.

Полученные результаты полностью отвечают ожиданиям, вытекающим из теории мотивации. Частота пульса, первоначально одинаковая для всех групп, после фрустрации значительно повышается, то же относится и к силе ощущаемого испытуемыми гнева (в самоотчетах испытуемых контрольной группы каких-либо указаний на гнев не встречалось). В зависимости от уровня достижения цели при первой возможности агрессивного действия возбуждение (проявлявшееся в учащении пульса) и субъективно переживаемый гнев снижались до исходного уровня при полном достижении цели, до некоторого среднего уровня при условии частичного достижения цели или же очень незначительно при отсутствии достижения цели. Агрессивная мотивация, измеренная с помощью аналогичных используемым в тесте Роршаха показателей формы и корнадтовского варианта ТАТ, после полного достижения цели агрессии не превышала значимо ни базового уровня (по «Роршаху»), ни уровня мотивации контрольной группы (по обоим показателям, см. рис. 10.6). Напротив, при частичном достижении цели и в случае его отсутствия наблюдалось значимое повышение как агрессивной мотивации («Роршах» и ТАТ), так и мотивации торможения агрессии (ТАТ). Значение показателя агрессивности по ТАТ при меньшей степени достижения цели также возрастало. Иными словами, в данных условиях, когда источник фрустрации обладал невысоким статусом, тенденция к торможению не доминировала, что обнаружилось и при последующем столкновении с вызвавшим фрустрацию студентом. Если в группе с полным достижением цели (как и в контрольной группе) прямой вербальной агрессии уже не наблюдалось и вообще отсутствовали упоминания о происшедшем инциденте, то в группе, где цель не была достигнута (и в меньшей степени в группе с частичным достижением цели), удобный случай для вербального нападения на источник фрустрации был использован полностью.

Рис. 10.6. Динамика мотивации в ходе опыта у четырех групп испытуемых (Zumkiey, 1978, р. 105,109)

Результаты опыта убедительно подтверждают теоретико-мотивационную концепцию агрессивности Корнадта. Преднамеренная фрустрация со стороны другого или нанесение им ущерба интересам субъекта возбуждает аффект гнева, который может быть снижен в результате целенаправленных агрессивных действий, направленных против виновника фрустрации или ущерба. Ожидание такого рода позитивного изменения эмоционального состояния действует на субъекта мотивирующим образом. В той степени, в какой достигнута цель агрессивного действия, наступает катарсис, т. е. актуализированная агрессивная мотивация деактивируется, снижая тем самым последующие проявления открытой агрессии по отношению к первоначальному источнику гнева.

Полученные результаты противоречат пониманию агрессии как диффузной разрядки энергии агрессивного влечения, характерному для теории влечения Фрейда и теории инстинкта Лоренца, поскольку возможность замещающего удовлетворения агрессивной тенденции при отсутствии достижения непосредственной цели агрессии не оказывает редуцирующего воздействия на последующую агрессивность субъекта при его прямом столкновении с источником фрустрации. Полученные результаты также не лучшим образом согласуются с теорией социального научения (не говоря уже об отсутствии в русле теории социального научения экспериментов, которые смогли бы выявить условия, при которых гипотеза катарсиса оказалась бы справедливой). По крайней мере относящаяся к теории социального научения концепция Бандуры мало что

может объяснить в полученных данных. Во-первых, приходится признать решающую роль аффекта гнева при совершении целенаправленных агрессивных действий. Во-вторых, в рамках этой концепции вряд ли можно объяснить, почему при частичном достижении цели снова предпринимаются агрессивные действия. Последнее условие Цумкли ввел специально, поскольку, согласно концепции Бандуры, оно должно вести к снижению агрессии в силу того, что появление агрессивных или других реакций определяется исключительно их инструментальным значением для достижения поставленной цели. Учитывая, что такой целью в данном случае было получение присвоенных объектом агрессии денег, испытуемые уже при частичном достижении цели получали достаточную уверенность в достижении прагматического результата. И тем не менее — в полном соответствии с мотивационно-теоретической концепцией — существенной или тем более полной деактивации агрессии в этом случае не происходило.

Еще одно, не менее тщательно разработанное исследование группы Корнадта (Peper, 1981) помогло прояснить — путем постэкспериментального замера агрессии с помощью ТАТ — два важных момента: во-первых, было установлено, что после фрустрации и не достигнутой цели агрессии спортивная деятельность с активной мышечной нагрузкой (по сравнению с деятельностью со случайным исходом) не обладает, вопреки часто высказывавшемуся предположению, катартической «функцией клапана»; во-вторых, что и последующее достижение содержательной цели, достичь которой ранее человеку не удалось из-за возникших препятствий, не дезактивирует уже возникшую мотивацию агрессии. Такая дезактивация происходила лишь в том случае, если достигалась цель агрессии.

Насколько нам известно, до сих пор не проводилось исследований, в экспериментальный план которых в качестве независимых переменных включались бы индивидуальные различия агрессивных мотивов (прежде всего, высокий или низкий уровень мотива торможения) и в которых выявлялось бы существование индивидуальных различий в степени ведущего к деактивации мотивации при одних и тех же условиях катарсиса. Существуют, однако, исследования, позволяющие строить определенные предположения на этот счет. К ним, в частности, относится эксперимент Шилла (Shill, 1972). Своих испытуемых-студенток он разбил на две группы по степени выраженности у них чувства вины из-за своей враждебности по данным опросника Мошера (Mosher, 1968). Испытуемые с низким чувством вины после фрустрации (лишения обещанного вознаграждения) проявляли большую враждебность, но диастолическое давление у них было меньше, чем у испытуемых с высоким чувством вины. У тех же испытуемых, которые оказались среди наиболее агрессивных и обладали высоким чувством вины, давление не понижалось.

В свете этих результатов анализ индивидуальных различий в агрессии как устойчивой Мотивационной системе представляется и необходимым, и обладающим большими возможностями. Несомненно, что различия в валентности предвосхищаемого переживания вины — не единственный в данном случае параметр. Сюда относятся также различия в когнитивной оценке ситуации, например в атрибуции фрустрации, намерений источника фрустрации, своего состояния гнева и его достигнутой или не достигнутой деактивации. Вполне возможно, что эти различия определяют специфическую систему взаимосвязей мотива агрессии.

Корнадт (Kornadt, 1982b, S. 295 и далее) описывает одно исследование, в котором выявлялось существование различий между агрессивными и неагрессивными (по мнению учителя) 11-12-летними школьниками в оценке ситуации экспериментально созданной фрустрации. Агрессивные школьники, в отличие от неагрессивных, испытывали гнев не только в том случае, когда виновник фрустрации вызывал ее произвольно, но и когда она была неизбежной. Но, несмотря на свой гнев, после неизбежной фрустрации они вели себя так же сдержанно, как и их неагрессивные сверстники. Однако при произвольно вызванной фрустрации они, в отличие от неагрессивных школьников, прибегали не только к дозволенным, но и к запрещенным формам агрессии. В целом порог гнева этих школьников был более низким. Эти данные приводят нас к мысли о том, что люди с высоким уровнем мотива агрессии сначала испытывают гнев и только потом адекватно оценивают вызвавшую гнев ситуацию, в то время как менее агрессивные лица прежде, чем рассердиться, взвешивают ситуацию более тщательно. Такое предположение хорошо согласуется с данными Кэмпа (Camp, 1977) о слабом участии процесса вербального опосредования в управлении действием у агрессивных мальчиков. Недостаточным у этих мальчиков было не развитие необходимых речевых способностей, а уровень развития их саморегулирующей функции в контроле импульсивных актов.

ГЛАВА 11
Социальные связи: мотивация аффилиации и мотивация близости

Мы рассмотрели два социальных мотива — оказание помощи и агрессию, — бросающиеся в глаза благодаря своей явно выраженной просоциальной или антисоциальной природе. Однако не следует упускать из виду тот факт, что между про- и антисоциальными способами поведения располагается широкий спектр социальных взаимодействий, побуждаемых социальными мотивами, к которым человек предрасположен в силу своего эволюционно-биологического прошлого и которые определяют гораздо большую часть его деятельности, чем оказание помощи и агрессия. К числу этих социальных мотиваций принадлежат столь различные формы социальных связей, как детская и родительская любовь, любовь к супругу, дружба, поиск и поддержание хороших отношений с незнакомыми ранее людьми обоего пола и примерно своего возраста. Однако может ли столь широкий спектр форм поведения, простирающийся от любви к определенному человеку (которая вовсе не обязательно должна носить сексуальный характер) до простого поддержания отношений, вырастать из одного-единственного мотива? Например, из общего «мотива аффилиации» *(need affiliation),* который, согласно Мюррею (Murray, 1938), находит свое выражение прежде всего в образах дружбы и дружеского общения друг с другом.
Не вызывает сомнений тот факт, что человек является «социальным существом». То$_f$ что Мюррей и его последователи понимали под «мотивом аффилиации», — это ежедневно воспринимаемая пограничная линия, проходящая между знакомыми и незнакомыми нам людьми. Знакомиться с новыми людьми и превращать их в хороших знакомых, дружелюбно настроенных по отношению к нам, равно как и возможность уклониться от этого — это тематика мотива аффилиации. Он связан с жизненной перспективой подростка или взрослого, который выходит из знакомого круга семьи, соседей и живущих рядом ровесников и испытывает смесь нетерпеливого желания новых отношений и недоверия к совершенно незнакомым людям. Наряду с этой, практически вездесущей проблемой человеческой жизни лишь в последнее время на первый план выступил «мотив близости», конечной целью которого является опыт теплых, доверительных, взаимно обогащающих отношений с другим человеком (McAdaras, 1980). Здесь мы приближаемся к явлению, которое в обыденном языке называется «любовью», а в толковом словаре объясняется следующим образом: «сильное чувство привязанности к человеку, соединенное с желанием заботиться о его благе, не замечать или прощать его ошибки и недостатки и т. д.» (Duden Universalworterbuch, 1983).
Сближение с другим человеком в этом смысле не исчерпывается тем, что социальные психологи снисходительно называют «романтической любовью» **(Hatfield,** Walster, 1981; Rubin, 1970). С другой стороны, то, что подразумевают под «любовью» в узком смысле слова (между двумя людьми разного пола и примерно одинакового возраста), также не исчерпывается одной лишь близостью. Согласно «тройственной теории любви» Стернберга (Sternberg, 1986), любовь состоит из трех компонентов, а именно близости, страсти и преданности:
«а) близости, которая включает в себя чувства интимности, соединенности и связи, испытываемые нами, когда мы любим другого человека; б) страсти, включающей в себя побуждения к романтическому ухаживанию, физическому привлечению и сексуальному овладению; и в) преданности/решимости, подразумевающей паши долгосрочные обязательства поддерживать эту любовь» (р. 116).
Очевидно, что масштаб любви, испытываемой человеком, должен зависеть от совокупной интенсивности всех трех компонентов, а вид любви — от относительной интенсивности того или иного отдельного компонента.

Онтогенетические и эволюционно-биологические аспекты социальных связей

Социальные связи у человека в еще большей степени, чем у нижестоящих видов, предполагают постепенное знакомство с определенным индивидом. Не бывает близкой связи с другим человеком, которая устанавливалась бы заочно на основе одного лишь аванса доверия. Сначала необходимо завоевать право на близость и доверительные отношения друг с другом. Обращение к онтогенезу показывает, что на основе трех видов близости, выделяемых Бишофом (Bischof, 1985), можно выделить различные Мотивационные системы социальной связи. Бишоф выделяет три фазы развития, которые можно считать оензитивными периодами. В первичной, наиболее ранней, фазе у маленького ребенка развивается доверие к заботящимся о нем членам семьи, особенно к матери. Вторичная, юношеская, фаза развития близости предполагает отделение от родителей, братьев и сестер, близость с которыми порой достигает стадии пресыщения. Эта фаза связана с направленностью на отдельных людей за пределами семьи, с которыми завязываются дружеские отношения или интимное партнерство супружеского типа. Наконец, под третичной близостью понимаются отношения, которые возникают у матери — а в стабильных семьях и у отца — с детьми. Очевидно, что для матери сензитивной ситуацией является уже сам процесс родов. Аналогичную последовательность социальных связей и значимых лиц (мать, отец, ровесники, партнер противоположного пола) выделяет — на основе многочисленных наблюдений приматов — исследовательская группа Харлоу и объединяет их под именем «любви» (Harlow, 1971).
Есть все основания предполагать, что в ходе развития человека из гоминидных протоформ существовало серьезное давление отбора в сторону возникновения трех видов близости (см.: Bischof, 1985; Eibl-Eibesfeldt, 1984). Сегодня представляется невероятным, что гоминиды и первые люди жили «первобытной ордой», где господствовал сексуальный промискуитет и отсутствовали семейные связи. Похоже,

что уже в переходный период к возникновению человека длительная привязанность ребенка к матери, т. е. матрилинейная социальная связь, которую можно обнаружить уже у шимпанзе (Lawick-Goodall, 1975), в результате постепенного включения в семью мужчины нашла свое завершение в семейном союзе брачного типа (см.: Konner, 1981). Такого рода семейно организованный союз родителей и детей сделал возможным просоциальное инвестирование родителей (в смысле родственного отбора) в свое потомство. Это инвестирование, сочетавшееся с тесной и длительной привязанностью к родителям со стороны детей, создало предпосылки для более длительного периода детства и юности, в ходе которого осваиваются способности, отличающие *homo sapiens* от других видов, — такие, как способности к представлению и мышлению, речевому общению и представлению о времени.

Эйбл-Эйбесфельдт называет заботу о потомстве «ключевой находкой» эволюции поведения, с которой «в мир пришло дружелюбие» (Eibl-Eibesfeldt, 1984, S. 213). Ключевая находка в виде заботы о потомстве делалась в ходе эволюции многократно и независимо друг от друга, в частности насекомыми, затем птицами и, наконец, млекопитающими. В качестве второго «звездного часа» Эйбл-Эйбесфельдт рассматривает развитие «личных отношений» в рамках заботы о потомстве, с которыми «в мир пришла *любовь»* (Eibl-Eibesfeldt, 1984, S. 213). Антрополог и эволюционный биолог Лавджой (Lovejoy, 1981) считает возникновение нуклеарной семьи в смысле образования моногамных пар в сочетании с интенсивной заботой со стороны родителей и устойчивыми социальными отношениями решающим по-веденческо-биологическим источником эволюции человека. Такого рода семейные структуры (отчасти также с полигамными брачными связями) можно и сегодня наблюдать в первобытных культурах собирателей и охотников, например у бушменов (West, Konner, 1976).

Этот вывод соответствует разработанной Боулби (Bowlby, 1958, 1969) теории биологической связи, которая была модифицирована Эмде и Гэнсбауэром (Emde, Gaensbauer, 1981) с точки зрения теории эволюции, Бишофом (Bischof, 1975) -с точки зрения психологии мотивации, а Айнсвортом — с точки зрения дифференциальной психологии (см.: Ainsworth, Blehar, Waters, Wall, 1978). Согласно Боулби, мать и ребенок генетически предрасположены к тому, чтобы воспринимать определенные сигналы друг от друга, активно реагировать на них и, начиная со второй половины первого года жизни, постепенно устанавливать высокоиндиви-дуализированную связь друг с другом. При этом со стороны матери решающее значение имеют не столько действия по уходу за малышом, сколько любовное и ласковое обращение к нему и обеспечение его безопасности. Ребенок демонстрирует своего рода «мочотропию», т. е. стремление вступать в личные отношения с одним определенным человеком, которым обычно является его мать. Одновременно с этой привязанностью к хорошо знакомому человеку существует недифференцированный страх по отношению ко всем чужим, возникающий в возрасте 8-9 месяцев («страх восьми месяцев») и наблюдаемый вплоть до двухлетнего возраста. Вопреки некоторым теориям, находящим объяснение этого раннего страха перед чужими (например, считающих его результатом переживания когнитивного рассогласования), едва ли следует пренебрегать допущением о его филогенетических корнях (Sroufe, 1977).

Понять развитие человека на протяжении первого года жизни можно лишь в том случае, если рассматривать взаимодействие между матерью и ребенком как социальную диаду и единицу действия (Kaye, 1982; Schaffer, 1977). Так, ребенок, еще до того, как он будет в состоянии убегать, благодаря близости матери ощущает себя в достаточной безопасности для того, чтобы с любопытством исследовать непосредственно окружающий его мир, что благоприятствует его последующему развитию (Sroufe, 1979). На втором году жизни мать компенсирует еще сохраняющуюся слабость способности ребенка к действию — задавая цели действия и, при необходимости, напоминая ребенку о них, разделяя действие на доступные ребенку шаги, помогая ему и давая обратную связь, — при этом она вводит ребенка в «зону его ближайшего развития» (Vigotsky, 1978), актуализируя его текущий потенциал развития (СМ.:J. Heckhausen, 1987).

Итак, в первом приближении мы рассмотрели зволюционно-теоретические и онтогенетические аспекты социальной связи ребенка с родителями и родителей с ребенком — первичную и третичную близость по Бишофу. По-видимому, эта внутрисемейная близость создает предпосылки для вторичной близости. Она является основой способности подрастающего ребенка устанавливать доверительные отношения и с незнакомыми ранее людьми, не являющимися членами семьи. Для Эрик-сона (Erikson, 1950) «доверие» является первой и основополагающей из восьми ценностей, определяющих цели восьми последовательных этапов жизни.

Однако способность устанавливать связи с ровесниками, причем ранее незнакомыми, имеет и свои собственные эволюционные и онтогенетические корни. При рассмотрении эволюционно-биологических основ агрессии (глава 10) мы уже указывали на давление отбора в ранних культурах собирателей и охотников в сторону более низкой межгрупповой агрессии и высокой внутригрупповой кооперации.

Что касается онтогенеза, то Бишоф (Bischof, 1975,1985) обратил внимание на то, что у подростка постепенно развивается все большее «пресыщение» по отношению к хорошо знакомым членам семьи, родителям и братьям и сестрам, и соответственно он чувствует все большее притяжение к незнакомым ровесникам. В юности любопытство перевешивает прежний страх и недоверие по отношению к незнакомым. Возникает стремление к установлению отношений с незнакомыми людьми, в результате чего возникают устойчивые дружбы. Просыпающаяся в юности сексуальность — и это тоже имеет свои эволюционные основания — возбуждается лишь ранее незнакомыми представителями противоположного пола, не являющимися членами семьи (экзогамия; см.: Bischof, 1985 и Westermarck, 1934). В отличие от дочеловеческих приматов сексуальная активность у человека уже не ограничена короткими периодами течки. Она освободилась от жесткой привязанности к одной

лишь функции размножения и служит теперь еще и поддержанию устойчивой связи между сексуальными партнерами, особенно связи мужчины с семьей.
С помощью этих разъяснений мы примерно очертили рамки тех социальных связей, которыми до сих пор преимущественно занималась психология мотивации: мотивации аффилиации и мотивации близости. В обоих случаях речь идет о приобретении, поддержании и углублении вторичной близости с прежде незнакомыми взрослыми людьми за пределами знакомой семьи. Обратимся сначала к так называемой мотивации аффилиации.

Мотивация аффилиации

Мюррей в 1938 г. описывал мотив аффилиации *{needaffiliation)* следующим образом:
«Заводить дружбу и испытывать привязанность. Радоваться другим людям и жить вместе с ними. Сотрудничать и общаться с ними. Любить. Присоединяться к группам» (Murray, 1938, p. 83).
Завязывание и поддержание отношений с другими людьми может преследовать весьма различные цели, такие как «произвести впечатление», «властвовать над другими», «получать или оказывать-помощь». Под аффилиацией (контактом, общением) мы подразумеваем определенный класс социальных взаимодействий, имеющих каждодневный и в то же время фундаментальный характер. Содержание их заключается в общении с другими людьми (в том числе с людьми незнакомыми или малознакомыми) и таком его поддержании, которое приносит удовлетворение, привлекает и обогащает обе стороны.
Степень достижения этих целей зависит не только от человека, стремящегося к аффилиации, но также и от его партнера. Человек, стремящийся к аффилиации, должен добиться многого. Прежде всего он должен дать понять, что стремится вступить в контакт, сообщив этому контакту привлекательность в глазах предполагаемого партнера. Он должен сделать очевидным для партнера, что рассматривает его как равного себе и предлагает ему полностью взаимные отношения, т. е. он не только «стремится к аффилиации», но и одновременно выступает партнером по аффилиации для соответствующей потребности человека, с которым он вступает *в* контакт. Несимметричность в распределении ролей или далеко идущие желания превратить партнера в средство удовлетворения своих потребностей (например, потребностей в независимости или зависимости, в превосходстве или уничижении, в силе или слабости, в предоставлении или получении помощи) наносят ущерб аффилиации как таковой или даже совсем разрушают ее. Наконец, человек, стремящийся к аффилиации, должен добиться определенного созвучия своих переживаний переживаниям партнера, что побуждало бы обе стороны к взаимодействию и ощущалось бы ими как нечто приятное, приносящее удовлетворение и поддерживающее чувство собственной ценности.
Цель аффилиации с точки зрения стремящегося к ней можно было бы определить как поиск если не любви со стороны партнера по аффилиации, то, по крайней мере, приятия, желанности себя, дружеской поддержки и симпатии. Однако подобное определение подчеркивает лишь одну сторону в отношениях аффилиации, а именно получение, и пренебрегает другой - отдачей. Вот почему гораздо более точным будет определить цель мотива аффилиации как взаимную и доверительную связь, при наличии которой каждый из партнеров если и не любит другого, то относится к нему приязненно, принимает его, дружески поддерживает и симпатизирует ему. Для достижения и сохранения такого рода отношений существует много как вербальных, так и невербальных способов поведения; их можно наблюдать, в частности, при вступлении в контакт с незнакомыми людьми. О мотивированности поведения стремлением к аффилиации можно судить по количеству и позитивному содержанию речевых высказываний, по дружелюбному выражению лица,
длительности контакта глаз, частоте кивании головой, по позе и жестикуляции и т. д. (о способах невербальной коммуникации см.: Mehrabian, 1972).
Прежде чем приступить к расмотрению некоторых из указанных выше целей мотива аффилиации, мы кратко остановимся на двух родственных социально-психологических подходах, занимающихся изучением симпатии и социальной тревожности.

Симпатия

Существует целое исследовательское направление, представители которого пытаются выяснить, что делает человека привлекательным для других; они пытаются также ответить на вопрос о том, насколько похожими должны быть люди, чтобы их тянуло друг к другу (см.: Byrne, 1971; Huston, 1974). Для объяснения этого ранее привлекалась главным образом выработанная в русле теории научения парадигма привлекательности, согласно которой привлекательным человека делают первичные (например телесный контакт) и вторичные (например похвала) поощряющие стимулы, тогда как тот, от кого исходят первичные (например боль) или вторичные (например порицание) наказания, кажется нам несимпатичным и мы стремимся его избежать (см.: Backman, Secord, 1959). Не довольствуясь этими довольно тривиальными объяснениями, исследователи все более убедительно демонстрируют, что симпатию порождает сходство мнений, а также черт личности. Диапазон изучавшихся личностных переменных стал практически необозримым. Он простирается от интеллекта и темперамента через физическую привлекательность (Berscheid, Walster, 1974) и личностную открытость до мотивации достижения и погони за сенсациями. В качестве зависимых переменных, указывающих на симпатию и притяжение, использовались решение вступить в контакт и поддерживать его или первые шаги к вступлению в контакт и его поддержанию.
С точки зрения психологии мотивации более интересным является относительно новое направление исследований, опирающееся на теорию личностных конструктов Келли (Kelly, 1955). Люди, жизненные темы

которых и связанная с ними структура социального восприятия близки друг другу, склонны к взаимному притяжению (Banikiotes,Neimeyer, 1981; Neimeyer, Neimeyer, 1981). Даки Спенсер (Duck, Spencer, 1972) в лонгитюдном исследовании студенток показали, что их дружба основывается на концептуальном сходстве личностных конструктов, т. е. на подобии ценностных диспозиций и наиболее общих целей и намерений. Студентки, которые в момент знакомства обнаруживали больше сходных персональных конструктов, через полгода были в более близких дружеских отношениях, чем те, конструкты которых были менее сходными. Чем дальше развивалась дружба, тем менее значимым становилось буквальное сходство по сравнению с концептуальным.

Социальная тревожность

Этим словосочетанием принято обозначать по-разному мотивированные состояния тревожности в социальных ситуациях и соответствующие им способы поведения наподобие робости или застенчивости. Страх чужих, явно обусловленный генетически и в разной мере выраженный у разных индивидов, следует отличать от озабоченности тем, как произвести хорошее впечатление на окружающих и составить у них выгодное впечатление о себе, нередко связанное с сомнениями в том, что это удастся. Такую тревожность, основанную на опасении получить критическую оценку со стороны других людей, мы будем называть страхом перед чужой оценкой. Страх перед чужой оценкой по своему генезису не сводится к страху чужих, ибо он предполагает способность к принятию чужой перспективы (видеть себя глазами другого человека, на которого мы хотели бы произвести хорошее впечатление), которая в период раннего страха чужих в промежутке от шести месяцев до двух лет еще не сформирована.

Страх чужих, выражающийся в застенчивом поведении по отношению к незнакомым людям, является, по-видимому, генетически обусловленной характеристикой темперамента (Buss, Plomin, 1984). В пользу этого свидетельствуют данные близнецовых исследований и исследований приемных детей. Так, застенчивость биологических «матерей» коррелировала с застенчивостью их двухлетних детей, которые, начиная с самого рождения, были разлучены с матерями и усыновлены (Daniels, Plomin, 1985). Однояйцевые близнецы демонстрировали более сходное поведение по отношению к незнакомым людям (но не по отношению к матери), чем двухяйцевые близнецы того же возраста (Plomin, Roew, 1979). Генетическая укорененность индивидуальных различий в робости по отношению к незнакомым людям указывает то, что этот страх является частью нашего эволюционного наследия, и на то, что в эволюционно биологическом отношении-он дает определенные преимущества, по крайней мере в раннем онтогенезе.

Что касается страха перед чужой оценкой, то было сделано несколько довольно сходных попыток объяснить его, Во-первых, этот страх объясняется самооценочной тревожностью (Schlenker, Leary, 1982), связанной с оцениванием своего поведения с точки зрения того, какое впечатление оно производит на людей, значимых для индивида, и коррекцией поведения, чтобы оно стало наиболее впечатляющим. Поскольку человеку, испытывающему тревожность в социальных ситуациях, присуща потребность не произвести плохого впечатления на окружающих и одновременно он сомневается в том, что сможет показать себя в лучшем свете, самооценочной тревожности близки такие личностные характеристики, как «застенчивость в публичных ситуациях» (Buss, 1980) или «тревожная озабоченность собой» (Crozier, 1979). Это относится не только к озабоченности тем, что нас может недостаточно оценить потенциальный партнер по общению, но и к страху оказаться несостоятельным в глазах другого человека с точки зрения своих достижений, т. е. к хорошо исследованной области экзаменационной тревожности (см. обзор: Wine, 1982 и главу 7).

Страх перед чужой оценкой может возникать не только по отношению к незнакомым, но и по отношению к знакомым людям. С другой стороны, незнакомый человек может вызывать страх перед чужими, но в то же время не возбуждать страха перед чужой оценкой. Эти два источника социальной тревожности следует отличать друг от друга, поскольку они не всегда выступают в сочетании. Это было доказано Азендорпфом (Asendorpf, 1984) в серии по-разному построенных гипотетических и экспериментальных социальных ситуаций, в которых испытуемые встречались со знакомыми и незнакомыми людьми. Хотя социальная тревожность в обоих случаях была примерно одинаковой, незнакомые люди вызывали меньше мыслей, связанных с производимым на них впечатлением, меньше страха перед негативной оценкой и меньше ощущений стыда, чем знакомые.

Застенчивость является весьма широко распространенной характеристикой поведения, основанной на социальной тревожности того или иного вида. Однако поведение застенчивого человека побуждается не только страхом «не понравиться» другому человеку или быть отвергнутым им. Наряду со страхом им движет стремление к контакту (ср. также работу: Cheek, Buss, 1981, где было установлено, что застенчивость и общительность являются независимыми друг от друга факторами). Застенчивые люди не являются одиночками, подобно ярко выраженным интровертам, но переживают явный конфликт приближения и избегания в социальных ситуациях, вызывающих у них застенчивость. Таким образом, застенчивость представляет собой поведение в ситуации конфликта. Застенчивый человек, с одной стороны, страдает от ощущения своей неполноценности в ситуациях социального контакта, а с другой — стремится к большему признанию и более близким отношениям с другими людьми. К таким результатам пришел Азендорпф (Asendorpf, 1984) в своем исследовании, в ходе которого студенты не только рассказывали о себе с использованием опросников, но и подвергались наблюдению в экспериментально создававшихся социальных ситуациях. Кроме того, они оценивали различные ситуации

(например, встречу с партнером, в которого человек тайно влюблен, или воображаемое объяснение в любви и предложение руки и сердца) с точки зрения того, насколько сильно они актуализируют их застенчивость. Эти оценки у застенчивых и не страдающих застенчивостью людей оказались одинаковыми, что стало подтверждением того, что застенчивых отличает не побудительность возможных последствий действий в социальных ситуациях, предполагающих оценку со стороны других людей, но, скорее, невысокая уверенность в том, что они могут с честью справиться с такими ситуациями.

Мотив аффилиации

Последний вывод, к которому пришел в своем исследовании застенчивости Азендорпф, подразумевает, что индивидуальные различия — а следовательно, и мотив аффилиации — определяются не столько доминированием позитивных и негативных аффилиативных стимулов, сколько приобретенными обобщенными ожиданиями успеха своих аффилиативных усилий. К аналогичным выводам, сводящим модель ожидаемой ценности к компоненту обобщенного ожидания как важнейшему детерминанту индивидуальных различий, пришел Бирн и его соавторы (Byrne, McDonald, Mikawa, 1963), а также Меграбян и Ксензки (Mehrabian, Ksionzky, 1974). Последние называют две тенденции мотива аффилиации (надежду на аффилиа-цию и страх отвержения) ожиданиями, но обозначают их как *R* и *R2,* что является сокращением от слова *reinforcement* (подкрепление), а не от слова *expectancy* (ожидание). Однако это относится лишь к тем случаям, когда стремящийся к аффилиации человек еще не знаком с партнером достаточно близко. В противном случае решающую роль играют не обобщенные ожидания *R1* и *R2,* а конкретные ожидания, которые авторы обозначают как конкретные побудительности *Л* и г2. В этой главе мы еще вернемся к этому вопросу.

Бирн и его соавторы предложили перекрестную классификацию мотива аффи-лиации, различая тенденции «надежды на аффилиацию» (НА) и «страха отвержения» (СО) и выделяя четыре типа мотива аффилиации. Эту классификацию заимствовали у них Меграбян и Ксензки (Mehrabian, Ksionzky, 1974). Если разделить ожидания успеха и неудачи по степени их выраженности на высокие и низкие, то первый тип составят люди, стремящиеся к близости (высокая НА и низкий СО), второй тип — боящиеся отвержения (низкая НА и высокий СО), третий тип — конфликтно-мотивированные (высокая НА и высокий СО, что характерно для застенчивых людей), и четвертый тип — люди со слабой мотивацией аффилиации (низкая НА и низкий СО). Хекхаузен (Heckhausen, 1980) пошел в своих исследованиях еще дальше и полагает, что существует ковариация между силой побудительности НА и СО, с одной стороны, и соответствующими ожиданиями, т. е. вероятностями аффилиации и отвержения, — с другой. Предполагалось, что преимущественно позитивное или негативное ожидание, вытекающее из обобщенного ожидания, оказывает влияние на серьезность или поверхностность аффилиативного поведения и его результаты — позитивные в случае надежды на успех и негативные в случае страха неудачи. В соответствии с этим должна увеличиваться сила позитивной побудительности аффилиации или негативной побудительности отвержения. При этом остается открытым вопрос о том, что при этом происходит с величиной, противоположной побудительности, — уменьшается ли она, возрастает или остается неизменной.

Ответу на этот вопрос посвящено исследование Келлера (-Keller, 1985). Он предлагал студенткам фотографии молодых людей высокой, средней и низкой привлекательности и внутри каждой группы варьировал (мнимую) вероятность успеха аффилиации (80, 50 и 20%). Оказалось, что студентки выбирали более привлекательных партнеров и — несколько менее решительно — партнеров с более высокой вероятностью успеха аффилиации. Поскольку выбор определялся и побудительностью, и ожиданием, остался открытым вопрос о том, ковариируют ли индивидуальные различия величины побудительности НА и СО с соответствующими различиями относящихся к ним ожиданий. Эта ковариация оказалась слабой. С помощью опросника, измеряющего мотив аффилиации, была обнаружена корреляция компонента СО («стремление к контакту, неловкость, беспомощность») с уклонением от выбора высокопривлекательного партнера, тогда как компонент НА («аффилиация, желание быть вместе») позитивно коррелировал с выбором такого партнера. Эти данные не дают достаточных оснований для того, чтобы привлекать независимые друг от друга комбинации выраженности ожиданий и ценности для объяснения индивидуальных различий в аффилиативном поведении.

Измерение мотива аффилиации

В 1952 г. Шипли и Верофф (Shipley, Veroff, 1952) опубликовали первую основанную на ТАТ методику измерения мотива аффилиации. Эти авторы несомненно находились в то время под влиянием соответствующих работ в области мотивации достижения, о чем свидетельствуют три момента. Прежде всего Шипли и Верофф также использовали перед написанием рассказов по ТАТ адекватные изучаемому мотиву способы побуждения мотивации различной силы. Кроме того, характер (но, разумеется, не содержание) ключевых категорий анализа и оценки рассказов со-
ответствовал ключевым категориям, разработанным для анализа мотива достижения. Наконец (и это привело к самым разнообразным последствиям), в качестве теоретической основы авторы воспользовались депривационной моделью мотивации: неудачный или сомнительный по своему исходу акт достижения или аффилиации побуждает соответственно мотив достижения (см. главу 8) или мотив аффилиации, подобно тому, как голод побуждает к поиску пищи.

Для достижения поставленной цели авторы исследования непосредственно перед проведением ТАТ провели социометрическое оценивание группы членов студенческого клуба, причем непосредственно в помещении этого клуба. Каждый из студентов по очереди вставал, и присутствующие оценивали его с точки зрения таких качеств, как приветливость, нетерпимость, робость, необщительность и т. д. В заключение каждый должен был назвать имена трех товарищей по клубу, с которыми он хотел бы поддерживать дружеские отношения. Наряду с экспериментальной группой в опыте участвовала контрольная группа, члены которой перед ТАТ должны были заполнить анкету о предпочитаемых ими блюдах. Вторая предложенная этими авторами методика состояла в сопоставлении двух групп, одна из которых объединяла студентов, за месяц перед тем получивших отказ в ответ на заявление о вступлении в клуб (экспериментальная группа), другая же (контрольная) группа состояла из студентов, принятых в клуб. В обоих исследованиях экспериментальные группы, т. е. группы, находящиеся в условиях депривации, набрали (в соответствии с предварительно отобранными ключевыми категориями анализа содержания рассказов по ТАТ) больше баллов, чем соответствующие им контрольные

группы. (Однако результаты второго исследования не являются убедительными, поскольку обе группы испытуемых не были уравнены по силе мотива аффилиации перед принятием в клуб или отказом в таком принятии. Вполне возможно, что испытуемые экспериментальной группы изначально имели более сильный мотив.) Использованные при анализе ключевые категории содержания позволяли приписывать каждому высказыванию (позитивному или негативному) определенное количество баллов в тех случаях, когда тематика рассказов вращалась вокруг отвержения, расставания и одиночества. Авторы пришли к выводу, что их основанная на ТАТ методика измеряет страх отвержения. Однако они придерживались мнения, что эта Мотивационная тенденция (так же как и ее не обнаруженная противоположность — надежда на аффилиацию) ведет не к избеганию аффилиации, а к ее поиску.

В работе Аткинсона, Хейнса и Вероффа (Atkinson, Heyns, Veroff, 1954) была предпринята попытка избавиться от одностороннего акцента на страхе отвержения и включить в круг анализируемых явлений тенденцию поиска (т. е. надежду на аффилиацию). По сравнению с предшествующим исследованием, авторы изменили эксперимент в трех отношениях. Во-первых, они использовали картинки ТАТ, содержание которых могло возбуждать мысли не только об отвержении и расставании, но и об удачной аффилиации. Во-вторых, сохранив предложенную Шипли и Вероф-фом социометрическую ситуацию актуализации мотивации, они ввели в качестве контрольной нейтральную ситуацию. Место действия было перенесено из помещения клуба (где уже сами стены могли возбуждать связанные с аффилиацией позитивные представления) в одну из учебных аудиторий университета, где испытуемым было предложено выполнить задание на решение анаграмм. В-третьих, они расши-
рили разработанные Шипли и Вероффом ключевые категории, которые использовались для анализа содержания, включив в них категории, соответствующие позитивным представлениям, и разграничив внутри большинства категорий позитивные и негативные высказывания. Основной критерий наличия тематики, релевантной мотиву аффилиации, они сформулировали следующим образом:

«Тема аффилиации... присутствует в тех случаях, когда один или несколько персонажей рассказа явно озабочены установлением, поддержанием или восстановлением положительных аффективных отношений с другими людьми. Озабоченность такого рода непосредственно проявляется в случаях, когда само отношение описывается как дружба» (Atkinson, Heyns, Veroff, 1954, p. 406).

Количество баллов, набранных экспериментальной группой, почти по всем категориям значительно превзошло показатели контрольной группы. Однако по отдельным категориям различие было обнаружено только в позитивных, но не в негативных высказываниях (поэтому в суммарном показателе последние не учитывались). Авторы исследования не пытались сделать следующий шаг к различению внутри мотива аффилиации тенденций поиска и избегания (к тому же они не создали необходимых для этого противоположных условий актуализации мотивации). В общем, они пришли к тому же выводу, что Шипли и Верофф: мотив аффилиации состоит из одной только тенденции поиска, независимо от того, возбуждается ли эта тенденция через страх отвержения или через .надежду на общение. Подтверждением этого служит, с точки зрения авторов работы, корреляция мотива аффилиации с рядом социометрически выявленных личностных свойств — стремлением к одобрению, уверенностью и самоутверждением. Была обнаружена также корреляция с эгоизмом, которая плохо вписывается в общую картину.

Аткинсон и его соавторы оставили без внимания вопрос о том, не оказывают ли надежда на аффилиацию и страх отвержения — даже если и то и другое вносит свой вклад в тенденцию поиска — различное влияние на поведение. Результаты в целом не дают определенного ответа на этот вопрос. Мотив аффилиации актуализировался в рассматриваемом исследовании только негативно (т. е. порождением сомнения в успехе аффилиации), но не позитивно. Увеличение (по сравнению с нейтральной ситуацией) позитивных показателей в результате подобного рода негативной актуализации мотива может объясняться просто тем, что навязываемое испытуемым сомнение противоречит свойственным части из них обобщенным ожиданиям успеха и тем самым побуждает актуализацию содержаний, связанных с уверенностью в возможности аффилиации. Для проверки этой гипотетической зависимости представляется необходимым предварительное измерение изучаемого мотива в нейтральных условиях. Что касается применявшихся для анализа содержания рассказов ТАТ ключевых категорий (они подробно описаны в работе: Heyns, Veroff, Atkinson, 1958), то они так и не были изменены, хотя требовали доработки в соответствии с теоретически обоснованными критериями валидности, позволяющими развести избегание отвержения и стремление к аффилиации. Наконец, авторы дали столь широкое определение темы аффилиации, что оно охватывало весь неструктурированный конгломерат возможных социальных мотивов, в том числе таких, как стремление к одобрению, признанию или доминированию.

Впоследствии были предприняты попытки углубить экспериментальный анализ в двух направлениях: во-первых, путем создания для каждой из тенденций мотива особой ситуации актуализации и, во-вторых, путем их раздельной фиксации при анализе содержания результатов проективных тестов. В рамках первого направления Френч и Чэдвик (French, Chadwick, 1956) попробовали разделить «социометрическую ситуацию» на позитивную (субъект пользуется популярностью в группе) и негативную (субъект не пользуется популярностью в группе). Однако испытуемые (ими были служащие одной из военно-воздушных баз США) восприняли данные социометрии (фиктивные) как недостоверные. Поэтому авторы смогли говорить лишь о неспецифической ситуации актуализации. В этом исследовании мотив аффилиации был измерен с помощью так называемого теста на интуицию (одной из разработанных Френчем методик): вместо картинок испытуемому дается ряд предложений типа «Том всегда позволяет выигрывать другим», которые надо развернуть в рассказ; анализ самих рассказов в основном осуществляется по категориям, предложенным Аткинсоном с соавторами. Была также замерена популярность испытуемых в своих подразделениях, что позволило уравнять экспериментальную и

контрольную группы по обеим переменным. Месяцем позже у испытуемых вновь была измерена мотивация аффилиации, на этот раз после ее искусственной актуализации. Результаты оказались вполне однозначными: в случае актуализации мотивация возрастает, причем независимо от направления актуализации (следует, однако, отметить, что специфичную по направлению актуализацию в эксперименте создать не удалось), и тем в большей степени, чем выше изначально зафиксированный мотив аффилиации. Эти не связанные с направлением актуализации Мотивационные эффекты зависели от установленного социометрически статуса испытуемых: у популярных испытуемых росло число категорий содержания, связанного с НА, у непопулярных — с СО.

Последний результат хорошо согласуется с нашими общими соображениями, поскольку популярность среди членов группы до некоторой степени должна совпадать с ожиданиями (применительно к данной группе) каждого члена группы. Отсюда можно сделать следующий вывод: ситуация социометрии актуализирует мотив аффилиации, однако направленность возникающей мотивации зависит от ожиданий, которые (уже существующие в специфической форме) субъект привносит в ситуацию эксперимента.

Это предположение подтвердилось в двух последующих исследованиях. Первое из них — опыт Розенфельдта и Франклина (Rosenfeldt, Franklin, 1966) — само по себе не является убедительным. В качестве испытуемых выступали студентки, жившие в одном общежитии, Они были разделены на четыре группы — одну контрольную и три экспериментальных, членов которых перед ТАТ просили заполнить социометрический опросник. Испытуемым первой экспериментальной группы между заполнением опросника и ТАТ сообщалось о положительных результатах социометрии, испытуемым второй группы — об отрицательных, испытуемым третьей группы результаты не сообщались. Во всех экспериментальных группах показатели мотивации были выше, чем в контрольной группе, однако значимым это отличие от контрольной группы оказалось только во второй (здесь различие максимально) и третьей группах. Заключительный вывод авторов о том, что аффилиация является мотивом избегания (т. е. что мотивация аффилиации может наблюдаться только в ситуации, угрожающей аффилиации), представляется преждевременным, как и выводы рассмотренной выше работы Аткинсона и его соавторов (Atkinson, Heyns, Veroff, 1954). По всей вероятности, сообщаемые испытуемым негативные результаты гораздо сильнее, чем позитивные, противоречат их реалистическим ожиданиям. На самом деле рассказы ТАТ испытуемых второй группы содержали также очень много позитивных высказываний. Для доказательства влияния обобщенных ожиданий опять-таки не хватает предварительного проведения ТАТ.

Автором второго исследования был Фишман (Fishman, 1966), который отказался от всяких манипуляций по актуализации мотивации и был первым ученым, кто наблюдал реальное аффилиативное поведение в условиях, мало-мальски приближенных к жизненным. В этом исследовании искусственное возбуждение мотивации было заменено действительными отношениями приязни и дружбы, выявленными в ходе ответов совместно проживающих студенток на специальный опросник. На основе этих ответов был составлен список специфических ожиданий, связанных с отдельными членами группы. Непосредственно перед заполнением опросника (а не после него!) был проведен ТАТ, результаты которого обрабатывались в соответствии с ключевыми категориями анализа содержания, разработанными Хейн-сом и его соавторами (Heyns, Veroff, Atkinson, 1958). Наряду с суммарным показателем мотива аффилиации с помощью методики де Чармса (de Charms, 1957; см. также ниже) были выделены показатели обеих тенденций -*- НА и СО. По прошествии определенного времени (от 2 до 4 недель) организовывалась встреча каждых четырех живущих вместе испытуемых в уютно обставленной комнате. Сначала они были предоставлены сами себе, а затем им давалась письменная инструкция провести дискуссию на одну из тем, популярных среди студентов. Экспериментатор, находившийся в соседней комнате, наблюдал происходящее с помощью особого приспособления и фиксировал в соответствии со специально разработанными ключевыми категориями «позитивное» и «негативное» аффилиативное поведение (на основе этих данных было вычислено процентное содержание «позитивных актов»).

Представленные в табл. 11.1 данные, так же как и результаты исследования Френча и Чэдвика (French, Chadwick, 1956), демонстрируют значимость специфических ожиданий, которая становится очевидной при рассмотрении этих ожиданий в сочетании с результатами ТАТ. При недифференцированном рассмотрении результатов всех испытуемых обнаруживаются лишь слабые корреляции мотива аффилиации в целом и тенденции НА с позитивным аффилиативным поведением. Корреляция между таким поведением и тенденцией СО практически отсутствует. Корреляции значительно возрастают (в случае НА от 0,20 до 0,58), когда они рассчитываются для подгруппы испытуемых, обладающих сильными положительными специфическими ожиданиями, в то время как высокие обобщенные ожидания не приводят к увеличению связи между величиной мотива аффилиации и позитивным аффилиативным поведением. Иначе говоря, наиболее интенсивный обмен позитивными аффилиативньши действиями наблюдается в тех случаях, когда ярко выраженной положительной привлекательности (высокие общие показатели и высокие показатели НА в ТАТ) сопутствуют высокие специфические ожидания (сильная взаимная приязнь партнеров).

Таблица 11.1

Корреляция показателей ТАТ с долей (в %) позитивных аффилиативных действий в групповой дискуссии (D. B. Fishman, 1966, p. 158)

Испытуемые (количество)	Показатели ТАТ мотив аффилнации	НА	СО

Всего (N = 80)	0,22*	0,20	0,10
Со специфическими аффилиативиыми ожиданиями:		0	
низкими (N = 40)	-0,02	-0,19	0,24
высокими (N = 40)	0,46**	0,58*" '	0,16

* p<0,5; **p<0,1.

Были предприняты попытки развести оба компонента мотива в рассказах ТАТ. Де Чармс (DeCharms, 1957) и следовавший ему Фишман просто разделили общее количество баллов, подсчитываемое по методике Аткинсона и его соавторов (Atkinson, Heyns, Veroff, 1954; Heyns, Veroff, Atkinson, 1958), на два суммарных показателя (охватывающих как позитивные, так и негативные высказывания): один — для рассказов, в которых преобладает тематика отвержения (СО), второй — для рассказов, в которых доминирует тематика удачной аффилиации (НА). Бирн и соавторы (Byrne, McDonald, Mikawa, 1963), кроме этого, для каждого рассказа выявляли наличие или отсутствие положительной или отрицательной «межличностной эмоции». Они обнаружили, что росту значений показателей ТАТ, полученных в нейтральной ситуации, соответствует увеличение числа рассказов с положительными эмоциями, в то время как негативные эмоции чаще появляются при средних и низких значениях показателей. На основании этого авторы сделали вывод о том, что высокие значения показателей ТАТ говорят о тенденции НА, низкие — о тенденции СО, а средние — о конфликте между ними. Однако существует гораздо более тривиальное объяснение. Если из ключевых категорий, выделенных Хейнсом и соавторами для анализа содержания, исключить негативные (например, категорию «негативно окрашенные чувства»), то с увеличением показателя ТАТ рассказа неизбежно растет позитивная межличностная аффективная нагрузка его содержания.

Единственная до настоящего времени попытка разработать ключевые категории анализа содержания для противоположных по направлению возбуждаемой мотивации ситуаций принадлежит Лауфену (Laufen, 1967). Он предложил испытуемым перед проведением ТАТ заполнить опросник, предназначенный для выявления мотивации аффилиации. Для одной группы вопросы были сформулированы с позиции страха отвержения, для другой — с позиции надежды на аффилиа-цию. В обоих случаях требовалось давать только ответы «да» и «нет». Заранее определенные ключевые категории анализа содержания обнаружили значимое различие в ожидаемом направлении только для тенденции СО. Но в любом случае предложенный способ манипуляции мотивацией обладает невысокой валидно-стью, ибо уверенный в успехе аффилиации испытуемый может спокойно отвечать «нет» на вопросы, связанные с отвержением, без какой бы то ни было актуализации тенденции СО. Более убедительный способ валидизации мы расмотрим ниже.

Бояцис (Boyatzis, 1972, 1973) разработал полупроективную методику, в которой он разделил страх отвержения и потребность в аффилиации. Испытуемые должны были продолжить историю, которая начиналась примерно следующим образом: «Ганс получил новое место. Вместе со всей своей семьей он только что переехал в другой район». В дополнение к истории испытуемым рассказывали о ряде событий, которые могли произойти в жизни Ганса, и просили их предположить, как повел бы себя Ганс в этих^ситуациях. Например, сообщалось о приглашении на ужин супружеской парой, живущей по соседству: обрадовался ли Ганс возможности познакомиться со своими новыми соседями (желание аффилиации) или его беспокоит, сочтут ли его приятным человеком (страх отвержения)? У испытуемых с высоким стремлением к аффилиации больше близких друзей, тогда как боящиеся отвержения испытуемые стремятся находить лишь таких друзей, взгляды которых совпадают с их собственными. Они избегают одиночества и нуждаются в согласии с другим человеком.

Поведенческие корреляты данных ТАТ

Неудовлетворительное состояние основанных на ТАТ средств измерения мотива аффилиации объясняется и тем фактом, что до сих пор исследовались только отдельные поведенческие корреляты аффилиативной мотивации. Существует, по-видимому, всего одна работа, рассматривающая аффилиативное поведение в собственном смысле слова, т. е. социальное взаимодействие. Это уже упоминавшееся исследование Фишмана (Fishman, 1966). Стоит также упомянуть данные исследований Лэнсин-га и Хейнса (Lansing, Heyns, 1959) и Боятциса (Boyatzis, 1972), согласно которым люди с высоким мотивом аффилиации проявляют большую активность в таких связанных с общением видах деятельности, как разговоры по телефону и написание писем.

Убедительный индикатор мотивации аффилиации — в том смысле, что он являлся нереактивным, непосредственным и оперантным поведенческим показателем, — использовала Константян (Constantian, 1981; см. также: McClelland, 1985a, b). Она снабдила студентов летней школы электронными аппаратами вызова, используемыми врачами в больницах. В течение двух часовых интервалов в промежутке от 9 утра до 11 вечера студенты через регулярные интервалы времени получали звуковой сигнал, услышав который, они должны были сразу отметить на специальном бланке, чем они занимаются в данный момент. Студенты с сильным мотивом аффилиации (по ключу ТАТ Хейнса и его коллег (Heyns et al., 1958)) в целом оказались чаще занятыми разговором или написанием письма.

Наряду с мотивом аффилиации как предсказателем оперантного аффилиатив-ного поведения, Константян фиксировала и прямое предпочтение направленного на общение поведения: она просила испытуемых ответить, предпочитают ли они осуществлять 15 различных видов деятельности (в частности, работать, ходить за покупками, посещать музей, перекусывать в кафе, гулять) в компании или в одиночку. Поскольку оба этих способа поведения не связаны между собой негативной корреляцией, должно существовать большое количество

людей, которые не предпочитают исключительно уединение или исключительно компанию, а любят и то и другое или обладают разными предпочтениями по отношению к разным видам
деятельности. Как правило, показатели мотива аффилиации и связанных с аф-филиацией предпочтений дополняют друг друга. Так, человек тем больше любит гулять с друзьями, чем выше его мотив аффилиации и чем больше он любит проводить время в компании. Поскольку мотив и предпочтения рассматриваются как независимые друг от друга показатели, то одновременно признается, что одиночество ценится не только теми, кто любит осуществлять многие виды деятельности в одиночку, но и теми, кто обладает скорее сильным, чем слабым, мотивом аффилиации.
Поскольку предпочтения сильно зависят от реальных возможностей и культурных нормативов, доминирующий мотив может проявляться какими-то особыми и нередко, необычными способами. Так, перекусывать за пределами дома приятнее и удобнее в компании, поэтому Константян сталкивалась с предпочтением компании в этом случае у низкомотивированных испытуемых так же часто, как и у высокомотивированных. Иначе обстоит дело с прогулками на лоне природы. Здесь лишь высокомотивированные испытуемые (если они предпочитают общение) выше оценивают прогулки с друзьями. Таким же образом лишь у высокомотивированных испытуемых любовь к уединению выразилась в такой уединенной форме аффилиативного поведения, как написание писем. С помощью техники звонков было зафиксировано, что 60% высокомотивированных предпочитают писать письма в одиночестве и лишь менее 10% — в компании.
В работе Аткинсона и Уолкера (Altkinson, Walker, 1956) уточнялось влияние актуализованной мотивации аффилиации на чувствительность восприятия. По результатам измерения мотива аффилиации в нейтральных условиях испытуемые были разделены на высоко- и низкомотивированных. Месяцем позже у половины каждой из этих групп социометрически актуализовалась аффилиативная мотивация, после чего все испытуемые выполняли задание на восприятие. Им предъявлялась картинка, в четырех квадрантах которой были изображены различные объекты, причем увидеть что-либо отчетливое было невозможно, поскольку картинка была плохо освещена, а ее предъявление было кратковременным. В одном из квадрантов находилось схематически изображенное человеческое лицо, в других — объекты, нерелевантные аффилиации (предметы домашнего обихода). Испытуемые должны были ответить, изображение какого квадранта ощущалось как наиболее четкое или же показалось наиболее ярким. В случае актуализации мотивации (но не в нейтральных условиях) высокомотивированные испытуемые называли квадрант с изображением лица чаще, чем низкомотивированные.
Был обнаружен целый ряд личностных особенностей людей с высоким мотивом аффилиации, связанных со стремлением избегать конфликтов с другими людьми. При групповом принятии решения они реже выдвигают предложения о стратегии работы над заданием, угрожающие единству рабочей группы (Exline, 1962). В речах членов советского Политбюро мотив аффилиации коррелировал с предложениями о разрядке напряженности с Западом, г- 0,47;р < 0,05 (Hermann, 1980). Аналогичным образом американские президенты, которые, как Эйзенхауэр, Кеннеди, Никсон и Форд, в своей речи при вступлении в должность выдвигали аффи-лиативно окрашенные программы, ориентировались во внешней политике на равновесие и на заключение договоров об ограничении вооружений. Впрочем, исто-
рики оценивают этих политиков и как менее эффективных. Их правительственный аппарат был чаще замешан в разного рода скандалах (Winter, 1967). По сравнению с низкомотивированными испытуемыми люди со средним и высоким мотивом аффилиации делают тем больше предложений, направленных на изменение несовпадающих взглядов других людей, чем больше эти расхождения (Byrne, 1962). Они избегают азартных игр типа рулетки (McClelland, Watson, 1973), а также соревновательных игр типа шахмат (.McClelland, 1975). В играх, моделирующих международные отношения, они склонны вести себя довольно пассивно; они реже являются инициаторами конфликтов, но от них реже исходят и акты кооперации, они меньше занимаются затемняющей истину пропагандой (Terhune, 1968b). Они не участвуют в сплетнях и клевете на других людей и обладают слабой мотивацией власти, т. е. они не очень стремятся к тому, чтобы влиять на других людей ради достижения своих собственных целей (McClelland, Constantian, Pilon, Stone, 1982). Демографические различия в мотивации аффилиации и их влияние на политическую и предпринимательскую деятельность мы рассмотрим в конце следующей, 12-й главы, при обсуждении констелляций мотивов власти, аффилиации и достижения. *i*
В исследовании Френча (French, 1956) испытуемый должен был выбрать партнера для совместного выполнения задания. Им мог быть либо друг испытуемого, не проявивший способностей к выполнению этого задания, либо неприятный испытуемому человек, который, как было установлено, хорошо справлялся с этим заданием. Выбор испытуемого отражал соотношение его мотивов. Сильный мотив достижения в сочетании со слабым мотивом аффилиации вел к предпочтению деловых качеств партнера, в то время как сильный мотив аффилиации при низком мотиве достижения вел к предпочтению дружеских отношений.
Подобного рода конфликт был спровоцирован и в весьма интересном эксперименте Уолкера и Хейнса (Walker, Heyns, 1962). Каждый испытуемый должен был привести с собой одного из своих друзей, друзей разъединяли, и испытуемый оказывался в группе, члены которой соревновались в решении задач на шифровку. Зашифрованные списки слов дешифровались группой, которая находилась в другом помещении и члены которой также соревновались между собой. Затем испытуемый узнавал, что зашифрованные им списки дешифрует его друг, но этот друг не успевает справиться с работой (испытуемому передавалась от его имени записка с просьбой (фиктивной) работать медленнее, поскольку он, друг, отстает от своей группы). В соответствии с присущим

каждому из испытуемых соотношением мотивов он либо отзывался на эту просьбу, либо продолжал работать в начатом темпе. Если мотивы аффилиации и достижения были одинаково сильны, то полтина испытуемых проявляла конформность, т. е. разрешала конфликт в пользу аффилиации, а другая половина разрешала его в пользу достижения. Когда же один из мотивов преобладал, то подавляющее большинство испытуемых вели себя соответственно доминирующему мотиву. Характерно, что эти результаты относятся только к испытуемым-женщинам; мужчины, даже при доминировании мотива аффилиации, не откликались на просьбу своего друга.

Ситуации достижения нередко содержат стимулы, актуализирующие мотивацию аффилиации, например, побуждая к смене соперничества на сотрудничество

или к возникновению неформальных отношений между тем, кто дает задания, и тем, кто их выполняет. Поскольку в подобных ситуациях к мотивации достижения добавляется мотивация аффилиации, результат действия может изменяться; при этом не обязательно, чтобы оба мотива вступали в конфликт. Наиболее разработанный план эксперимента по исследованию этой ситуации представлен в рассмотренном в главе 8 (табл. 8.3) эксперименте Френч (French, 1958). Испытуемые с доминирующим мотивом аффилиации достигали наилучших результатов в тех случаях, когда работали не индивидуально, а в группе, а даваемая экспериментатором положительная обратная связь касалась слаженности работы, а не деловых качеств испытуемых.

Аналогичное взаимодействие мотива аффилиации с ситуационной **структурой** побуждений установил Мак-Кичи (McKeachie, 1961) на материале данных об академической успеваемости 600 студентов по 31 спецкурсу (по психологии, математи-' ке и французскому языку). Перед началом занятий у всех студентов и у 31 преподавателя наряду с другими мотивами был измерен мотив аффилиации. Аффилиатив-ная структура побуждений курса определялась как по силе мотива преподавателя, так и по специально отобранным показателям его речевого поведения (например обращение к студенту по имени, беседа с ним после занятий и т. п.). Как видно из рис. 11.1, студенты с высоким мотивом аффилиации получали у преподавателей с таким же мотивом лучшие оценки, чем студенты с низким мотивом аффилиации. И наоборот, последние получали лучшие оценки по сравнению с высокомотивированными студентами у низкомотивированных преподавателей.

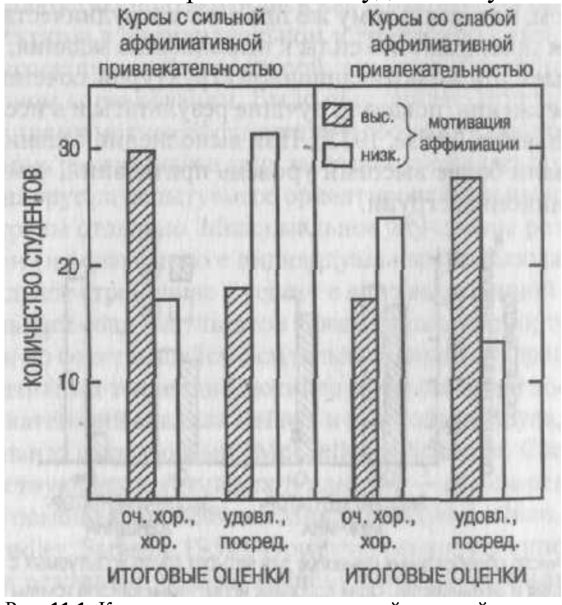


Рис. **11.1.** Количество студентов с высокой и низкой мотивацией аффилиации, получивших высокие и низкие итоговые оценки по курсам в зависимости от аффилиативной структуры привлекательности
(McKeachie, 1961, p, 128)

Дальнейшие исследования неожиданно показали, что различия в результатах в ситуациях достижения нередко связаны с мотивом аффилиации, а не достижения. Это происходило либо когда экспериментатор просил испытуемого о помощи (Atkinson, Raphelson, 1956), либо когда мужчина-испытуемый имел дело с женщиной-экспериментатором (Atkinson, O'Connor, 1966), либо когда имело место сочетаний этих двух условий (French, 1955; Jopt, 1974). В работе Йолта (Jopt, 1974) изучалось влияние пола экспериментатора на испытуемых-юношей, причем автор учитывал различия испытуемых как по силе тенденций мотива достижения (НУ и СН), так и по силе тенденций мотива аффилиации (НА и СО, измеренные в соответствии с категориями анализа Лауфена). Испытуемыми были 16-летние школьники; половина из них выполняла (каждый индивидуально) задание (кодирование символов) под руководством экспериментатора-мужчины, вторая половина — под руководством экспериментатора-женщины (обе группы были уравнены по Мотивационной структуре). Лишь экспериментаторы-женщины заранее рассчитывали на сотрудничество своих испытуемых в последующих опытах.

На рис. 11.2 показаны результаты опыта для испытуемых с четырьмя возможными структурами мотивов. В целом .достигнутые результаты выше в случае работы с экспериментатором-мужчиной. Вторая общая закономерность связана с мотивом аффилиации: испытуемые, боящиеся отвержения (НА < СО), при всех условиях и всех соотношениях тенденций мотива достижения лучше справляются с заданием, чем испытуемые, надеющиеся на аффилиацию (НА > СО), причем разница результатов максимальна в случае избегающих неудач испытуемых (НУ < СН), работающих под руководством женщины-экспериментатора. Возможное объяснение,

что испытуемые, боящиеся неудачи и отвержения, при работе с женщиной-экспериментатором, которая к тому же просит о сотрудничестве, освобождаются от своих страхов и прилагают все силы к выполнению задания, вполне правдоподобно. Испытуемые с той же Мотивационной структурой, сочетающей страх неудачи со страхом отвержения, показали лучшие результаты и в исследовании Шнайдера и Майзе (Schneider, Meise, 1973). При выполнении задания на ловкость они продемонстрировали более высокий уровень притязаний, чем испытуемые всех остальных Мотивационных групп.

гис. 11.2. Среднее число обработанных символов для четырех групп испытуемых с разным соотношением мотивов достижения и аффишации. Одна половина испытуемых каждой группы *{N*= 15) работала
с экспериментатором-мужчиной, вторая - с экспериментатором-женщиной.
Обозначения: Оу - ориентированные на успех (НУ > СН), Он - ориентированные на неудачу (НУ<СН), Оа -ориентированные на аффилиацию (НА > СО), Оо - ориентированные на отвержение (НА < СО) (Jopt, 1974, р. 323)

Соррентино и Шеппард (Sorrentino, Sheppard, 1978) провели полевой эксперимент, весьма убедительный с точки зрения контроля и варьирования независимых переменных мотива и привлекательности. Эксперимент осуществляли тренеры команд пловцов трех канадских университетов, и его видимая цель состояла в отработке взаимодействия этих команд. Спортсмены должны были проплыть 200 м вольным стилем в двух различных ситуациях: индивидуального соревнования и соревнования группового. Во втором случае группы из шести пловцов формировались из студентов одного пола, по два от каждого университета. Чтобы дать всем спортсменам равные шансы на победу, для каждого из них тренеры на основе личных рекордов определили индивидуальную поправку, учитывавшуюся при сравнении реально показанного времени. Поскольку при такой организации соревнований выигрыш (спортсмена и его группы) зависел всецело от приложенных усилий, испытуемые при индивидуальном соревновании должны были бы особенно остро переживать привлекательность достижения, а при групповом — привлека-тельность аффилиации.

По мнению авторов, возможность приблизить победу своей группы сообщала дополнительную мотивацию спортсменам с доминированием надежды на аффилиацию, что должно было привести к лучшему показателю времени у таких спортсменов в групповом соревновании по сравнению с индивидуальным. Для спортсменов с доминированием страха отвержения соотношение результатов должно быть обратным: возможность стать причиной поражения своей команды подрывала их мотивацию и приводила к худшему результату в групповом соревновании по сравнению с индивидуальным.

Эти гипотезы полностью подтвердились как в отношении противоположного соотношения результатов в индивидуальном и групповом соревновании у испытуемых с разной Мотивационной структурой, так и в отношении разницы их результатов в групповом соревновании. Было обнаружено отчетливое взаимодействие между тенденциями мотива аффилиации и обоими условиями соревнования. Разница в результатах, показанных в двух заплывах, оказалась более выраженной, когда была выделена-группа испытуемых, ориентированных на успех, и их результаты были рассмотрены отдельно. Максимальное улучшение результатов в групповом соревновании (по сравнению с индивидуальным) наблюдалось у спортсменов, сочетавших сильное стремление к успеху с ярко выраженной надеждой на аффилиацию; наибольший спад результатов также показали спортсмены с сильной мотивацией успеха, но сочетающейся с сильным страхом отвержения.

Измерение позитивных тенденций мотивов аффилиации и достижения проводилось с помощью категорий анализа Хейнса и соавторов (Heyns, Veroff, Atkinson, 1958) и Мак-Клелланда с соавторами (McClelland, Atkinson, Clark, Lowell, 1953); измерение соответствующих негативных тенденций ~ страха отвержения и избегания неуспеха — с помощью опросников Мехрабяна (Mehrabian, 1970) и Мандле-ра и Сарасона (Mandler, Sarason, 1952). Примечательно, что гипотезы подтвердились не только для результирующего значения мотива аффилиации (НА—СО, трансформированное по г), но и для каждой из его тенденций. Это еще один аргумент в пользу понимания аффилиации как Мотивационной системы, состоящей из двух независимых тенденций — надежды на аффилиацию и страха отвержения.

Физиологические и нейроиммунологические корреляты

В конце70-х гг. Мак-Клелланд поднял вопрос о том, не сопутствует ли актуализации того или иного конкретного мотива выброс в кровь определенных гормонов, и какие последствия это может иметь для соответствующих функций организма и в конечном счете для здоровья^ человека (см. обзор в: McClelland, 1984а). Проведенные исследования не обнаружили связи мотива достижения с каким-либо гормоном, зато была выявлена связь мотива власти с семейством адреналина (прежде всего с норадреналином), а мотива аффилиации — с допамином. Допамин вызывает расширение сосудов и расслабление пищеварительной системы. Такое действие

допаминэргической нейроэндокринной системы хорошо сочетается с целью аф-филиативного поведения — установлением и, поддержанием хороших и устойчивых отношений с привлекательными партнерами.
Как утверждают Мак-Клелланд и его соавторы (McClelland, Patel, Stier, Brown, 1987), одновременно с возбуждением мотива аффилиации происходит выброс до-памина (но не адреналина, норадреналина или кортизона), особенно выраженный у людей с сильным мотивом аффилиации в те моменты, когда им приходится жаловаться на многочисленные стрессы своей жизни. Мотив аффилиации актуализировался путем демонстрации фильма о романтической любви или о конфликтных супружеских отношениях, а затем измерялся с помощью основанной на ТАТ методики. Содержание допамина измерялось как в слюне, так и в сыворотке крови.
Сильный мотив аффилиации, особенно если он сильнее мотива власти (см. следующую главу), благоприятствует здоровью. Это подтверждается данными ряда независимых друг от друга исследований (см.: McClelland, 1985a). В результате лонгитюдного исследования 30 выпускников университета было обнаружено, что сила мотива аффилиации негативно коррелирует с повышенным диастолическим давлением по прошествии двадцати лет (McClelland, 1979). Ненапряженное общение и совместное времяпрепровождение с другими людьми было характерно для индивидов, которые менее всего были подвержены болезням.
Особенно показательными оказались данные, относящиеся к защитному веществу иммунной системы — иммуноглобулину А *(IgA)* в слюне, — находящемуся, так сказать, на переднем крае защиты нашего организма от вирусных инфекций, особенно от заболеваний верхних дыхательных путей. В лонгитюдном исследовании, проводившемся на протяжении года, Йеммот (Jemmot, 1982) разделил студентов-стоматологов на группы в соответствии с двумя Мотивационными синдромами — расслабленной аффилиации и подавленного стремления к власти — и регулярно измерял уровень иммуноглобулина в слюне перед экзаменами и каникулами. Студенты с высоким мотивом аффилиации постоянно демонстрировали более высокую концентрацию иммуноглобулина, чем все прочие группы, в первую очередь — чем студенты с сильным мотивом власти. При этом у всех студентов экзаменационное напряжение первоначально приводило к снижению концентрации *IgA.* Лучшая иммунная защита студентов с высоким мотивом аффил наци и сочеталась с меньшим количеством простудных заболеваний.

Опросники

Наряду с основанными на ТАТ методиками измерения мотива аффилиации заслуживает упоминания предложенный Мехрабяном (Mehrabian, 1970) опросник, который в отличие от многочисленных опросников, направленных на измерение мотива достижения, был разработан на основе определенных теоретических принципов (ср.: Mehrabian, Ksionzky, 1974). Свой опросник Мехрабян построил прежде всего на различении двух тенденций мотива аффилиации — аффилиативной тенденции (fil) и чувствительности к отвержению *(R2).* Он интерпретирует эти тенденции как обобщенные ожидания положительного или отрицательного подкрепляющего воздействия партнера по аффилиации. Как уже отмечалось, в случае, когда партнеры незнакомы, Мехрабян исходит из переменных, отражающих не привлекательность, а ожидания. Когда же партнеры были хорошо знакомы, решающее значение приобретают не ожидания, а специфическая привлекательность. Опросник разработан для первого типа ситуаций, когда партнером выступает незнакомый или малознакомый человек. Во втором случае, когда партнеры близко знакомы, применяется особая 15-шкальная социометрическая методика. С помощью факторного анализа ее результатов также были выделены два компонента — положительное и отрицательное подкрепляющее значение партнера по аффилиации.
Более внимательное изучение опросника Мехрабяна показывает, что понятие ожидания в этом опроснике фактически отождествляется с положительным и отрицательным подкрепляющим действием контакта с партнером и ситуаций общения в целом. Ожидание по Мехрабяну — это прогноз не того, в какой мере субъекту удастся или не удастся достигнуть положительного результата аффилиации, а, скорее, того, в какой мере в данной ситуации предпочитается, чтобы более или менее положительные и отрицательные последствия наступили сами собой или чтобы были предприняты определенные действия. Например, оба утверждения «Для меня очень важно иметь друзей» (тенденция аффилиации) и «Временами я воспринимаю критику очень близко к сердцу» (страх отвержения) относятся к ситуациям с подразумеваемым подкрепляющим значением, и испытуемый может соглашаться или не соглашаться с ними, используя 9-балльную шкалу оценок («очень сильно» — «сильно» — «до некоторой степени»— «слабо» — «все равно» — ...). Степень согласия—несогласия отражает величину ожидания подкрепляющего эффекта. Под ожиданием в опроснике понимается, во-первых, количество различных ситуаций, обладающих подкрепляющим эффектом; во-вторых, степень выраженности этого эффекта. Иначе говоря, можно сделать вывод, что авторы опросника на основе ограниченного набора ситуаций стремятся выявить в сфере аффилиации общий потенциал подкреплений, которые окружающий мир как бы держит наготове для данного человека.
В связи с тем что опросник выявляет обобщенные подкрепляющие эффекты, сокращения для обеих тенденций мотива аффилиации *R1* и *R2* выбраны вполне
адекватно.
Обе части опросника (относящиеся к *R1* и /?2) появились в результате отбора вопросов, направленных на выявление личностных свойств. Многомерный факторный анализ позволил избавиться от неадекватных заданий, в результате сохранены 25 вопросов, относящихся к *RX,* и 24 вопроса, относящихся к *R2.* Обе части
опросника свободны от тенденций к социально желательным ответам и не коррелируют между собой.

Комбинация обеих частей опросника дает, в первом приближении, четыре типа мотива аффилиации: 1) высокая *R1,* низкая *R2* — в большинстве случаев потребность в аффилиации постоянно удовлетворяется; 2) низкая *R1, высокая R2—В* большинстве ситуаций потребность в аффилиации остается неудовлетворенной или же вовсе отвергается; 3) Низкая-*RI* и низкая *R2* — большинство ситуаций обладают лишь очень слабым позитивным или негативным релевантным аффилиации подкрепляющим действием; (4) высокая *R1* и высокая *R2* — в большинстве ситуаций потребность в аффилиации либо удовлетворяется, либо отвергается. Эти типы мотива аффилиации складываются в результате подкреплений, получа'емых в социальных взаимодействиях, прежде всего в детстве. Четвертый тип (высокие значения #1 и *R2),* по мнению Мехрабяна, является Мотивационной основой ярко выраженного конформного поведения, т. е. показателем мотива зависимости, поскольку частое применение позитивных и негативных санкций есть средство формирования у индивида тенденции к зависимости.

Мехрабян и Ксензки (Mehrabian, Ksionzky, 1974) проверяли валидность своего опросника прежде всего на основе сравнения с реальным взаимодействием испытуемого с незнакомым человеком (помощником экспериментатора) в ситуации ожидания в приемной. В качестве переменных они использовали общее количество высказываний в минуту, количество кивков головы, дружелюбное выражение лица, скорость речи, расстояние до собеседника и многое другое. Было сделано предположение, что тенденция страха отвержения *R2* в меньшей степени определяет все эти проявления, чем аффилиативная тенденция *R1,* присущая данной ситуации и данному человеку.

Следующая методика измерения мотива аффилиации была предложена Соколовским (Sokolowski, 1977). Исходя из техники решетки Шмальта (Schmalt, 1976а; см. главу 8) и пользуясь интеракционистской моделью поведения, он составил тест из 19 картинок, изображавших различные ситуации, и соответствующих подписей. Повторяющиеся для каждой картинки 20 высказываний можно сгруппировать в соответствии с четырьмя стабильными факторами — надеждой на аффилиацию (НА) и страхом отвержения (СО), связанными с ожидаемыми результатами действия и ожидаемыми результатами ситуации. Факторами надежды на аффилиацию были «исполненная надежды готовность активно преобразовывать ситуации» (НА1) и «ситуационный оптимизм» (НА2), факторами страха отвержения — «страх ошибочного действия» (СО1) и «безразличие/отсутствие заинтересованности» (СО2). Конвергентная валидность факторов аффилиативной решетки по отношению к обеим шкалам опросника Мехрабяна, как и ожидалось, оказалась устойчивой, гак же как и независимость факторов надежды на аффилиацию и страха отвержения в рамках аффилиативной решетки (Sokolowski, 1986; Sokolowski, Adam, в печати). Для построения показателя чистой надежды мотива аффилиации напрашивается разложение компонентов дисперсии (Endier, Hunt, 1966) обоих ожиданий, относящихся к результату действия (НА1 и СО1), поскольку они объясняют наибольшую долю индивидуальной дисперсии (Schmalt, Sokolowski, 1982). Это математическое решение можно подтвердить и эмпирически.

В валидизационном исследовании (Sokolowski, 1986) было обнаружено, что ! испытуемые с высокой (позитивной) и с низкой (негативной) мотивацией аффилиации отчетливо различаются по своему поведению в социальном сценарии, представленном с помощью диафильма и магнитофонной записи. Социальный сценарий состоял из трех частей: сообщения о предстоящей через неделю встрече с привлекательным человеком на одной вечеринке (часть 1), последних приготовлений к вечеринке (часть 2) и вступления в контакт с данным лицом на самой вечеринке (часть 3). Негативно мотивированные люди характеризовали себя на протяжении всех трех частей как более раздраженных, нервных и испытывающих стеснение, чем позитивно мотивированные, причем эти различия оказались довольно значительными. При приближении ожидаемого социального события у позитивно мотивированных к аффилиации испытуемых частота сердцебиений снижалась, у негативно мотивируемых — напротив, повышалась. Этот эффект оказался значимым и был проинтерпретирован как результат мотивационного конфликта стремления-избегания у испытуемых, мотивируемых избеганием отвержения. Оба этих результата — различия самоощущения у стремящихся к аффилиации и избегающих отвержения и динамика частоты сердцебиения — согласуются с данными и интерпретациями Мехрабяна и Ксензки (Mehrabian, Ksionzky, 1974) и подтверждают валидность измерительной методики.

Многие данные говорят о том, что, как уже подчеркивалось со ссылкой на другие результаты (Asendorpf, 1984), испытуемые, мотивируемые отвержением, не могут противопоставляться тем, кто стремится к аффилиации. Такие испытуемые избегают не аффилиации, а ее поисков. Для обеих Мотивационных подгрупп поиск и нахождение аффилиации являются важной целью деятельности. Они отличаются друг от друга не столько побудительностью, которой обладает для них общение с другими людьми, сколько ожиданием успешности своего поиска и осуществления аффилиации. Соответственно в этих исследованиях не было обнаружено ковариации ожидания и побудительной ценности аффилиации. Ибо несмотря на страх отвержения (событие с негативной побудительностью), мотивируемые отвержением люди все же стремились к аффилиации. Очевидно, что, несмотря на весь негативный опыт, аффилиация обладает для них позитивной ценностью, ко-| торой надо добиться, как бы сильно ни препятствовал этому страх отвержения.

Если испытуемые в эксперименте Мехрабяна и Ксензки (Mehrabian, Ksionzky, 1974) узнавали до встречи с незнакомым человеком какие-то его статусные характеристики (например, социальное происхождение, экономические связи, успехи в учебе и т. д.), это оказывало противоположное воздействие на связанный с аффилиацией уровень притязаний представителей обеих Мотивационных групп. Для испытуемых, чувствительных к отвержению, аффилиативный партнер с более низким, чем у самого испытуемого, статусом обладал большей привлекательностью, чем партнер с высоким (большим, чем у самого испытуемого) статусом. Для надеющихся

же на аффилиацию испытуемых отношение было обратным: партнер по аффилиации был для них тем более привлекателен, чем более высоким статусом он обладал.

В заключение следует сказать, что значение аффилиативной мотивации все еще остается не вполне ясным. В традиции измерения мотива аффилиации с помощью

ТА Т по-прежнему доминирует компонент отвержения; помимо этого, он недостаточно четко отграничен от надежды на аффилиацию. В противоположность этому, у Мехрабяна и Ксензки (Mehrabian, Ksionzky, 1974) на первый план выступают разные способы поведения во взаимодействии, которые в совокупности указывают, скорее, на индивидуальные различия неспецифической общительности.

Чтобы внести ясность в спектр значений «аффилиации», Бэйкер (Baker, 1979) составил из восьми различных шкал измерения мотива аффилиации и родственных ему конструктов наподобие «романтической любви» (Rubin, 1970) опросник из 128 пунктов и предложил заполнить его 14-15-летним школьникам. Факторный анализ позволил выделить семь факторов, которые объясняют 74% дисперсии Хотя результаты исследования подростков и не следует переносить HS взрослых, все же заслуживает внимания тот факт, что среди этих факторов вновь оказалась пара противоположных тенденций; стремления к аффилиации (находить новых друзей; 12% от совокупной дисперсии) и страха отвержения (6,2%). Однако главный фактор, объясняющий 27% совокупной дисперсии, включает в себя комплекс уже существующих тесных дружеских связей и то, насколько они ценны и желанны. Здесь мы снова сталкиваемся с различием стремления к аффилиации в смысле общения с незнакомыми людьми и приобретения новых знакомых и, с другой стороны, заботы о поддержании уже существующих дружеских отношений и наслаждения ими. В следующем разделе мы рассмотрим именно этот последний вид глубоко личных социальных отношений - мотивацию близости.

Мотивация близости

Как мы уже видели, мотивация аффилиации направлена на установление контакта с незнакомыми или малознакомыми людьми или, по меньшей мере, на сохранение такого контакта, если он уже существует. С точки зрения традиционных объяснений мотивации поведения состояниями дефицита в организме, она представляет собой потребность. Поэтому ключ интерпретации аффилиативного содержания в *ТА* Гсодержит также сегменты действий, связанных с решением проблем и вызываемых скорее страхом отвержения, чем надеждой на аффилиацию. Доверительное общение с хорошо знакомыми людьми, вдохновляющее состояние взаимной симпатии, которое можно назвать любовью, доверием, дружбой, близостью или подобными словами, до сих пор не рассматривалось в исследованиях мотивации в качестве отдельного и мощно мотивирующего состояния. Поэтому Мак-Адаме (McAdams, 1982b) разработал концепцию так называемого мотива близости и ва-лидизировал свой собственный ключ интерпретации содержания ТАТ Сем также McClelland, 1985a).

Что касается самого понятия, то на Мак-Адамса оказали влияние такие фило-софско-теологически, психиатрически и психологически ориентированные авторы как Мартин Бубер (Buber, 1970), Дэвид Бакан (Bakan, 1966), Гарри Салливэн (Sullivan, 1953) и Абрахам Маслоу (Maslow, 1968). Мотивацию близости Мак-Адамс описывает не как направленное стремление, а как состояние, характеризующееся следующими семью параметрами: 1) радость и взаимное восхищение (Мас-лоу); 2) постоянный диалог (Бубер, Салливэн); 3) открытость, контакт, единение, настрой друг на друга (Бакан, Маслоу); 4) ощущаемая гармония отношений (Бубер,

Салливан); 5) забота о благополучии другого (Салливан); 6) отказ от всякого ма-нипулятивного контроля и стремления к превосходству над другим человеком (Бакан, Бубер, Маслоу); 7) включение в самоценный контакт скорее своим бытием, чем действием или желанием строить отношения либо стремиться к внешнему вознаграждению (Бакан, Бубер, Маслоу, Салливан) (McAdams, 1982b, S. 137-138).

Измерение мотива близости и его поведенческие корреляты

Для создания измерительной методики переживание близости возбуждалось в четырех различных областях, у контрольных же групп оно не возбуждалось. В ситуации актуализации переживания близости испытуемые должны были написать рассказы по картинкам ТАТ. Рассказы экспериментальной и контрольной групп сопоставлялись с точки зрения различий, явно обусловленных актуализацией мотива. На основании этого строился ключ анализа содержания, который после многочисленных переработок подвергался перекрестной валидизации с помощью случайного смешивания рассказов экспериментальной и контрольной групп; иными словами, проверялось, в какой мере с его помощью можно правильно разделить рассказы, написанные в экспериментальной и в контрольной ситуации. В табл. 11.2 в общих чертах представлен ключ анализа, к которому в конечном счете пришел Мак-Адаме. Первые две категории — «встреча вызывает позитивные эмоции» и «диалог» — представляют два тематических класса близости, из которых по меньшей мере один должен присутствовать для того, чтобы можно было оценивать остальные категории (подкатегории 1-8).

Таблица 11.2

Содержательные категории ключа анализа мотивации близости (по: McAdams, 1980, S. 423}

I. Встреча вызывает позитивные эмоции

II. Диалог

1. Психологический рост и преодоление
2. Преданность и забота

3. Пространство—время
4. Единение
5. Гармония
6. Открытость по отношению к другому
7. Бегство в интимность
8. Связь с окружающим

Мы уже упоминали о том, что для написания историй тема близости актуализировалась в четырех областях; перед тем, как это сделать, исследователи фиксировали независимые поведенческие показатели, выраженность которых проверялась на основе ковариации с силой мотива близости у испытуемых контрольной группы (у которых не было ситуативной актуализации). В этих исследованиях Мак-Адаме весьма остроумно связал парадигму актуализации и парадигму индивидуальных различий (ср. выше главу 1).

В первом исследовании испытуемые должны были оценить своих однокурсников, пользуясь данным им списком свойств. Студенты обоего пола с сильным мотивом близости оценивались как более «естественные», «теплые», «искренние», «понимающие», «любящие» и менее «доминантные», «откровенные» и «ориентированные на себя».

Во втором исследовании регистрировалось межличностное поведение на сеансе психодрамы. После того как участники группы несколько расслабились в свободном действии, они должны были по очереди инсценировать мини-драму (McAdams, Powers, 1981). И до, и после сеанса испытуемые составляли рассказы ТАТ для определения мотивации аффилиации и близости; в качестве меры индивидуальных различий мотива использовались, естественно, лишь значения первого измерения, поскольку после сеанса испытуемые были настолько возбуждены, что индивидуальные различия сглаживались. Видеозаписи определенных аспектов поведения — таких, как межличностная дистанция, количество дававшихся указаний, взрывы смеха и т. д. — соотносились с силой обоих мотивов. Испытуемые с сильным мотивом близости стремились к большей телесной близости с партнерами по игре, им требовалось меньше времени, чтобы'войти в роль, они давали меньше указаний, чаще говорили Мы, чем Я, больше смеялись. Последнее, а также большая телесная близость относится и к испытуемым с сильным мотивом аффилиации.

Обыгрывавшиеся в психодраме темы были также проанализированы с помощью контент-анализа с точки зрения значений близости. Эти результаты коррелировали с показателями мыслей в рассказах ТАТ на уровне г(41) - 0,70! Такое поразительное соответствие мыслей и действий основывалось на том, что люди с сильным мотивом близости разыгрывали сценарии, в центре которых стояли позитивные эмоции, спокойные диалоги и включенность во встречу с другим человеком. Несколько менее выраженными были корреляции с телесными, но не угрожающими, прикосновениями к другому человеку, с опытностью и с личностным самораскрытием.

Третьей областью исследований было влияние мотивации на переработку информации (McAdams, 1979). Высказывалось предположение, что чувствительные к близости люди обладают возможностями более тонкого различения или по крайней мере, готовностью к более дифференцированному реагированию на изменения схематических изображений лица в том, что касается расстояния между глазами, длины носа, положения рта и высоты лба (ср.; Brunswik, Reiter, 1937). И действительно, их оценки отражали эти изменения.

Заметное влияние мотивация оказывает на память. Мак-Адаме (McAdams, 1979) в течение нескольких секунд проецировал 30 комбинаций из картинок и слов, а потом давал две минуты на воспроизведение слов. Изобразительно-словесные стимулы относились к трем сферам, а именно к 1) личным отношениям (например, возлюбленный, сестра, друг), 2) средствам передвижения (мотоцикл, подводная лодка) и 3) профессиям (художник, бухгалтер). Такого рода материал, как показал Бонсфилд (Bonsfield, 1953), при воспроизведении группируется по содержательным классам. У людей с сильным мотивом близости тенденция к группированию была сильнее выражена по отношению к материалу первого класса — личным отношениям.

Еще более сильное влияние мотивации на результаты памяти было выявлено в исследованиях, в ходе которых надо было пересказать довольно длинную историю, которую экспериментатор читал одновременно с демонстрацией соответствующей картинки ТАТ (McAdams, McClelland, 1983). В первом исследовании экспериментатор читал историю, окрашенную ощущением близости (наполненная гармонией дружеская встреча одноклассников на природе через 25 лет после окончания школы), и нейтральную историю (долгое путешествие человека из штата Юта в Мексику, которое заканчивается приобретением своего собственного ресторана). Обе истории имели одинаковую длину и содержали по 33 «факта». После того как испытуемые в течение часа выполняли другие задания, экспериментатор снова показывал им те же картинки ТАТ и предлагал ошарашенным испытуемым записать соответствующие истории. Чем сильнее был мотив близости испытуемых, тем *(ю*-лее точно они вспоминали историю, связанную с чувством близости (г(55) = 0,56), но не нейтральную (г = 0,14). Аналогичные результаты были получены и в том случае, когда испытуемым надо было воспроизвести длинную историю, содержащую одинаковое количество фактов, относящихся к темам близости и власти. Испытуемые с преобладанием мотива близости запоминали больше фактов, относящихся к близости, тогда как люди, у которых более сильным был мотив власти, запоминали больше фактов, относящихся к власти.

Автобиографические воспоминания также позволяют увидеть влияние доминирующего мотива (McAdams, 1982a). Легкодоступным для воспроизведения оказывается то в пережитых жизненных эпизодах, что соответствует господствующим ценностным диспозициям. Для испытуемых с сильным мотивом близости переживания близости являются особенно привлекательными, и они с легкостью их вспоминают. Если надо было

вспомнить 10 связанных с дружбой эпизодов, имевших место в течение двух последних недель, то испытуемые с сильным мотивом близости вспоминали большее количество эпизодов, в которых партнеры взаимно открывались друг другу, прислушивались друг к.другу и заботились о благе друг друга (McAdams, Healy, Krause, 1984). Похоже, что вместе с силой мотива близости растет также и уровень психосоциального развития. Это установил Мак-Адаме (McAdams, 1982b) применительно к подросткам посредством теста на завершение предложений. Этот тест, предложенный Левинджер (Loevinger, 1976), был направлен на определение уровня развития Я. В ходе изучения кратковременных кризисов веры удалось также установить, что для подростков с более сильным мотивом близости характерна и большая зрелость в религиозном отношении (Marcia, 1980).

В лонгитюдном исследовании, охватывающем период с 20-го по 42-й год жизни, было в конечном счете также установлено, что мотиву близости в группе студентов, уравненной по способностям, готовности к достижениям и здоровью, сопутствуют благоприятные показатели психосоциального развития (McAdams, Vaillant, 1982). Через 10 лет после начала лонгитюда были написаны рассказы ТАТ, которые затем оценивались с точки зрения различных мотивов. Те, кто в 30 лет обладал сильно выраженным мотивом близости, в 47 лет демонстрировал более благоприятные оценки своего психосоциального жизненного положения, чем те, кто обладал более слабым мотивом близости. Люди с более выраженным мотивом близости достигли больших профессиональных успехов, что выражалось в более

высоком доходе, более высокой должности и большей радости, получаемой от работы. Их свободное время было более благотворно для отдыха, они более регулярно ездили в отпуск, их браки были более счастливыми. Они реже нуждались в медицинской помощи, реже болели и в меньшей степени зависели от алкоголя и других средств достижения удовольствия. Аналогичные взаимосвязи были обнаружены также для мотива достижения, но не для мотивов аффилиации и власти. Очевидно, что в той мере, в какой можно обобщать результаты, полученные при исследовании специально отобранной выборки, способность любить способствует профессионально и социально наполненной здоровой жизни.

Близость и аффилиация

В заключение мы остановимся на соотношении между мотивами аффилиации и близости. Корреляции между ними оказались умеренными и позитивными, лежащими в диапазоне от 0,25 до 0,55. Условия актуализации, усиливавшие в рассказах ГЛГтенденции, связанные с темой близости, как ни странно, едва ли оказывали влияние на содержание, относящееся к теме аффилиации. В вышеупомянутых исследованиях, где оценивались особенности однокурсников, изучалось восприятие изменений схемы лица, исследовалось свободное вспоминание темы близости в услышанных историях или в событиях своей жизни, не было выявлено никаких взаимосвязей с мотивом аффилиации.

В отличие от этого поведение в психодраме коррелировало-с мотивом аффилиации практически так же сильно, как и с мотивом близости, — это относится к телесной близости к партнеру, количеству взрывов смеха, ограничению употребления местоимения Я, спокойному диалогу, позитивным эмоциям. Однако в этом комплексе показателей отсутствовал момент самораскрытия в процессе социальных отношений. Поведение людей с сильным мотивом аффилиации было отмечено целенаправленной активностью в установлении социальных отношений и управлении ими. В противоположность этому, люди с сильным мотивом близости отдаются на волю социальной ситуации и позволяют ей управлять ими, поскольку доверяют другому и полагаются на него.

ГЛАВА 12
Мотивация власти

Власть представляет собой многомерное явление. Феномен власти и неравенство ее распределения между людьми, социальными группами и государственными институтами с давних времен порождали столько объяснений, обоснований и сомнений, сколько не вызывало ни одно другое явление. Бертран Рассел (Russell, 1938) рассматривал власть как фундаментальное, объединяющее все социальные науки объяснительное понятие, аналогичное понятию энергии в физике. Сегодня науки об обществе и поведении в нем еще далеки от того, чтобы сделать власть своим центральным понятием, хотя тенденция к этому уже намечается повсюду. Феномены власти чрезвычайно сложны; они основываются на повсеместно встречающейся ситуации социального конфликта, возникающего из-за несовместимости целей различных людей или средств их достижения (Swingle, 1970; Tedeschi, 1974). Понятию власти свойствен определенный негативный оттенок, поскольку она обычно связывается с представлениями о принуждении, угнетении, насилии или несправедливом господстве. Однако с этим понятием соотносятся и позитивно или, по крайней мере, нейтрально оцениваемые явления, такие как законное руководство, авторитет, признанное лидерство, влияние, воспитание, примирение интересов, групповая солидарность (Berle, 1967).

Прежде чем перейти к рассмотрению тосо, что подразумевается под мотивом власти, необходимо добиться большей ясности в понимании самого явления, называемого властью. В науках об обществе, в частности в социологии и политологии, исследователи ориентированы прежде всего на анализ сложившихся отношений власти и их объяснение постфактум, в науках же о поведении, в том числе в психологии, акцент делается, скорее, на исследовании процесса использования власти и его предсказаний (Raven, Kruglanski, 1970; Pollard, Mitchell, 1972). Различие взглядов на власть с позиций разных дисциплин станет понятнее, если мы обратимся к приведенным ниже определениям.

Социолог Макс Вебер: «Власть означает любую закрепленную социальными отношениями возможность настаивать на своем, даже при наличии сопротивления, независимо от того, в чем эта возможность выражается» (Weber, 1921; цит. по: Weber, 1964b, S. 38).

Философ Бертран Рассел: «Власть может быть определена как достижение намеченных эффектов» (Russell, 1938, p. 35).

Политолог Р. Э. Дал: «Мое интуитивное представление о власти выглядит примерно так: *А* обладает властью над *В* в той мере, в какой он может заставить В делать то, что предоставленный самому себе *В* не стал бы делать» (Dahl, 1957, p. 202).

Психолог Курт Левин: «Власть *b* над *a* можно определить ...как отношение максимальной силы **воздействия** *Ъ* на *a* ...к максимальному сопротивлению со стороны *a»* (Lcwin, **1951, p. 336).**

Таким образом, во всех случаях речь о власти идет тогда, когда кто-либо оказывается в состоянии побудить другого сделать нечто, что этот другой не стал бы делать по собственной воле. Лишь определение Рассела охватывает более широкий круг явлений..Согласно Этому определению, любое достижение намеченного результата действия уже есть проявление власти — независимо от того, приводит такое достижение к столкновению с другими людьми или нет.

Понимание власти как некоей общей способности встречается также и в психологии. Любой эффект, который вызывает индивид, воздействуя на окружающий его мир (причем не только на мир социальных объектов), определяется его властью, понимаемой как способность, сила или компетентность. Такое представление о власти свойственно, как было показано Хайдером (Heider, 1958), наивной теории действия. Согласно этой теории, каждое действие вместе со своим результатом порождается двумя видами факторов — «могу» *(can),* основывающимся на отношении власти субъекта (т. е. его сил и способностей) к противодействующим ему внешним силам, и «старанием» *(try),* т. е. решимостью субъекта действовать, определяемой тем, сколько сил он вкладывает в это действие (см. главу 13).

Мотивационная основа

Эта попытка универсального объяснения взаимодействия субъекта с его окружением с точки зрения теории действия имеет свои аналоги и в теории мотивации. С одной стороны, это теории в духе Уайта (White, 1959, 1960), в которых власть (в смысле сил, способностей, компетентности) рассматривается как результат некоторого всеобщего фундаментального мотива, с другой — теории, подобные концепции Адлера (Adler, 1922), выводящей особый мотив — стремление к власти и к превосходству — из первоначального дефицита власти. Для Уайта (к его позиции близки также взгляды Пиаже, см.: Heckhausen, 1976a) компетентность является результатом функционального «мотива порождения эффекта» *(effectance motive),* побуждающего субъекта постоянно вступать в спор с окружающим миром, в том числе и социальным, ради усовершенствования своей способности к эффективному действию. Уайт пишет:

«Точно так же, как ребенок исследует окружающий его физический мир, выясняя, что можно сделать с объектами и что те могут сделать ему, он исследует окружающий его мир людей, научаясь тому, что он может заставить людей сделать и чего ему следует от них ожидать» (White, 1960, p. 104).

В возрасте двух или трех лет, отмечает Уайт, «ребенок достигает такого уровня понимания, когда впервые начинает задумываться о своем месте в семье и вообще о своем отношении к другим людям. До определенной степени ои продолжает экспериментировать с примитивными формами социальной власти, особенно над другими детьми: он может командовать ими, бить их или угрожать им. Но одновременно он начинает постигать природу ролей» (ibid., p. 123).

Адлер (Adler, 1922) отошел от представлений своего учителя Фрейда, сделав центральным объяснительным принципом

своего снискавшего популярность уче-
ния о личности «волю к власти» (вместо сексуального влечения). Согласно адле-ровской концепции «индивидуальной психологии», своим стремлением к совершенству, превосходству и социальной власти субъект пытается компенсировать дефицит власти, воспринимаемый им как недостаточность своих способностей (отсутствие маскулинности у женщин, различного рода телесные несовершенства, зависимость ребенка от взрослых) и переживаемый как комплекс неполноценности.

Обе попытки построения теории на основе связанной с властью личностной диспозиции не оказали существенного влияния на исследование мотивации. Уайтовский «мотив порождения эффекта» из-за своей чрезмерной обобщенности (он мог бы быть основой не только власти, но и других мотивов, например, мотивов достижения и аффилиации) и адлеровское «стремление к власти» в силу своей применимости к любым мыслимым индивидуальным различиям в качестве объяснительного принципа чересчур аморфны и многолики. Поэтому, прежде чем выяснять основу индивидуальных различий применения власти в одних и тех же условиях, нам представляется необходимым выявить общие предпосылки использования власти.

Начнем с рассмотрения простейшего случая, когда некто *А* использует власть, чтобы повлиять на поведение индивида *В.* Прежде всего *В* должен обладать свободой передвижения в психологическом пространстве (в смысле теории поля Левина), т. е. должен иметь возможность сделать нечто отличное от того, что хочет от него *А* (и не должен хотеть осуществить действие, желательное для *А).* Чтобы направить действие *В* в желательном направлении, *А* должен ввести в психологическое пространство *В* дополнительные силы, которые бы превзошли все прочие уже возникшие силы. Осуществленный Картрайтом (Cartwright, 1959a) анализ различных детерминантов, которые с точки зрения теории поля следует принимать в расчет при подобных ситуационных влияниях, значительно приблизил нас к достижению понятийной ясности в сфере феноменов власти. Наиболее важным является следующее. Для обладания властью *А* (отдельный человек или социальная организация) должен иметь в своем распоряжении определенный набор потенциальных действий. Чтобы такое действие можно было считать применением власти по отношению к *В,* т. е. чтобы оно направляло существующие тенденции поведения *В* в намеченном *А* направлении, оно должно отвечать определенной Мотивационной основе *В.* В противном случае действие *А* оставит *В* равнодушным и не сможет создать в психологическом пространстве *В* никакой новой силы. Сразу же следует отметить, что Мотивационная основа *В,* на которую влияет *А* своим действием власти (то «уязвимое место» *В,* которое этим действием «поражается»), может состоять из любых мотивов последнего. Таким образом, действие власти всегда есть целенаправленное использование мотивов другого человека посредством их удовлетворения или нанесения им ущерба, независимо от их содержания.

Источники власти

Для успешного воздействия на Мотивационную основу другого человека применяющий власть индивид должен иметь в своем распоряжении определенные ресурсы, т. е. средства подкрепления, с помощью которых он сможет обеспечить удовлетворение соответствующих мотивов другого, продлить это удовлетворение или
предотвратить его. Такие ресурсы, особые для каждого мотива, мы будем называть источниками власти. Френч и Равен (French, Raven, 1959) выделили пять видов источников власти; позднее Равен и Круглянски (Raven, Kruglanski, 1970) дополнили эту классификацию еще одним видом (информационной властью) и провели дальнейшую дифференциацию видов власти, исходя из последствий применения власти, связанной с каждым из источников, и «цены» этого применения (ср. также: Raven, 1974). Мы ограничимся лишь кратким перечислением этих источников.

1. **Власть** вознаграждения *(rewardpower).* Ее сила определяется ожиданием со стороны *В* того, в какой мере Л в состоянии удовлетворить один из его *(В)* мотивов и насколько *А* поставит это удовлетворение в зависимость от желательного для него поведения *В.*
2. Власть **принуждения,** или наказания *{coercivepower).* Ее сила определяется ожиданием *В,* во-первых, той меры, в какой *А* способен наказать его за нежелательные для *А* действия фрустрацией того или иного мотива, и, во-вторых, того, насколько *А* сделает неудовлетворение мотива зависящим от нежелательного поведения *В.* Принуждение здесь заключается в том, что пространство возможных действий *В* сужается в результате угрозы наказания. В своем крайнем проявлении власть принуждения может осуществляться непосредственно физически, например, когда ребенка, который не хочет ложиться спать, бьют или насильно укладывают в постель.
3. **Нормативная власть** *(legitimate power).* Речь идет об интериоризованных *В* нормах, согласно которым *А* имеет право контролировать соблюдение определенных правил поведения и в случае необходимости настаивать на следовании этим правилам.
4. **Власть эталона** *(referentpower).* Основана на идентификации В с Л и желании *В* быть похожим на Л.
5. **Власть** знатока *(expertpower).* Ее силазависит от величины приписываемых *А* со стороны *В* особых знаний, интуиции или навыков, относящихся к той сфере поведения, о которой идет **речь.**
6. **Информационная власть** *(informational power).* Имеет место в тех случаях, когда *А* владеет информацией, способной заставить *В* увидеть последствия своего поведения в новом свете.

Поведение и власть

Теперь мы можем более детально рассмотреть процесс осуществления власти, исходя из позиции применяющего ее субъекта. Прежде всего он должен уяснить себе, какие источники власти он имеет в своем распоряжении, а также принять решение об их использовании. В то же время он должен верно оценить Мотивационную основу человека, на которого он хочет оказать влияние, и правильно, т. е. с точки зрения последнего, определить силу своих источников власти, чтобы в конечном счете избрать наиболее действенную, обеспечивающую наиболее

благоприятное соотношение затрат и результатов, стратегию их использования (Thibaut, Kelley, 1959). Соотношение затрат и результатов имеет значение с той точки зрения, что *В* может оказать сопротивление воздействию Л и попытаться в свою очередь прими нить власть. Кроме того, как указывают Равен и Круглянски (Raven, Kruglanski, 1970; Raven, 1974), в связи с особенностями различных источников власти возникает проблема соотношения затрат и результатов.

Так, власть, связанная с вознаграждением и наказанием, требует от *А* постоянного контроля за поведением *В,* кроме того, ресурсы *А* могут истощиться, что может вызвать (или повысить) враждебность *В* по отношению к *А.* Использование власти знатока, информационной власти и власти эталона к таким издержкам не приводит.

Последнее, что должен сделать *А,* чтобы ему удалось без применения грубой силы использовать свою власть и заставить *В* изменить свое поведение в желательном для *А* направлении, является перестройка привлекательности основных и побочных следствий активности *В,* которые являются решающими для осуществления желательного для *А* действия.

Таким образом, деятельность власти в отличие от побуждаемых другими мотивами видов поведения определяется не одним соответствующим мотивом (мотивом власти), а различными мотивами партнера, конфигурацию привлекательности которых эта деятельность должна перестраивать. Как правило, речь идет о введении дополнительной положительной или отрицательной привлекательности, по содержанию не связанной с подвергающимся воздействию поведением *В* и создающей дополнительные (внешние) последствия желательных или нежелательных для *А* действий *В.* Классический анализ психологической ситуации вознаграждения и наказания с точки зрения теории поля был дан Левином (Lewin, 1931a).

При этом речь вовсе не идет только о морально нечистоплотных явлениях, таких как шантаж или совращение. К рассматриваемой группе процессов также относятся обучение, просвещение, воспитание, ободрение, исходящие от личности учителя. Следует также различать актуальную и потенциальную власть. *А* не обязательно должен принимать решительные меры, чтобы показать *В* те источники власти, которыми он располагает и которые намерен пустить в ход. Зачастую *В* может предвидеть это, основываясь на прошлом опыте или доступной ему информации. Саймон так поясняет подобную ситуацию:

«Члену организации редко предъявляются ультиматумы типа "делай то-то и то-то, или будешь страдать от последствий своего поведения". Скорее, он сам предвидит последствия регулярного неподчинения или неумения угодить людям, имеющим возможность применить к нему санкции. И это предвосхищение, без всяких угроз с чьей-либо стороны, действует в качестве постоянной мотивации* (Simon, 1957, p. 196).

Чтобы объединить все вышесказанное в целостную систему и продолжить анализ дальше, нам следует обратиться к разработанной Картрайтом (Cartwright, 1965) и расширенной Кипнисом (Kipnis, 1974) дескриптивной модели отдельных шагов действий власти (см. рис. 12.1). Прежде всего, у применяющего власть субъекта должна возникнуть мотивация воздействовать на другого человека. Основания, причины и поводы появления такой мотивации могут быть различными и, кроме того, по-разному толковаться исследователями. В частности, мотив власти как тенденция к овладению источниками власти может быть проявлением универсального стремления обладать средствами удовлетворения различных потребностей и желаний. Подобной точки зрения придерживается Д. Картрайт: «Все люди склонны влиять на других и стараются занять влиятельное положение, поскольку стремятся к определенным целям, достижение которых требует использования влияния» (Cartwright, 1965, p. 7).

Рис. 12.1. Дескриптивная модель действия власти по Картрайту (Cartwright, 1965) и Кипнису (Kipnis, 1974, p. 89)

Те же причины, что вызывают стремление к приобретению источников власти, побуждают субъекта приводить ее в действие. Уже тот фундаментальный факт, что в осуществлении своих целей и удовлетворении своих потребностей люди зависят друг от друга, приводит к возникновению у субъекта мотивации к использованию власти в том случае, когда другой человек сам по себе не способствует удовлетворению потребностей субъекта и достижению его целей и вольно или невольно препятствует ему. Действие власти в этом случае призвано сделать другого человека более сговорчивым, уступчивым и готовым прийти на помощь, а мотивация власти является инструментальной для иных по содержанию целей и потребностей. Характерным примером такого инструментального действия власти является ее ролевое использование. От людей, занимающих руководящие позиции в социальных группах и организациях (семья, школа, фирма, армейская служба), ожидается, что они будут заботиться о соблюдении определенных норм поведения членами этих групп. Поэтому роль наделяет их источниками власти, дающими возможность корректировать отклонения в поведении.

Другая точка зрения на мотив власти связана с неинструментальным, т. е. «внутренним», его пониманием как стремления к применению власти ради нее самой. В этом случае мотивирующим является не столько чувство власти, сколько желание сделать ее ощутимой для другого, повлиять на его поведение. Не принимая во внимание инструментальных форм мотивации власти, можно говорить о двух формах «внутренней» мотивации власти. Первая главным образом направлена на приобретение источников власти, вторая — на ее использование, на осуществление действий власти ради них самих. Обе эти точки зрения находят своих приверженцев среди исследователей мотива власти: первой точки зрения придерживается Верофф (Veroff, 1957), второй — Мак-Клелланд (McClelland, 1970,1975) и Уинтер (Winter, 1973).

Вернемся к рассмотрению отдельных шагов в реализации действия власти. После того как сложилась мотивация власти, применяющий власть субъект сообщает (1) объекту воздействия о том, какого поведения он от него ожидает. Если объект воздействия ведет себя в соответствии с этими ожиданиями, то процесс действия, побуждаемого мотивацией власти, на этом заканчивается. Если же он выказывает неподчинение (2), то применяющий власть обозревает, если можно так выразиться, находящиеся в его распоряжении источники власти с точки зрения того, стоит ли пускать их в ход, учитывая особенности Мотивационной основы партнера, и если да, то какие именно. В соответствующем блоке (3) на рис. 12.1 перечислен ряд источников власти, носящих личностный и институциональный характер. Выбор источников власти зависит, впрочем, не только от Мотивационной основы объекта воздействия, но и от вида поведения, к которому его необходимо склонить. Например, если субъект стремится стать объектом любви партнера, то обращение к личностным источникам власти будет более уместным, чем обращение к институциональным источникам.

Задействованию источников власти могут противостоять внутренние барьеры (4), которые субъекту удается или не удается преодолеть. Они могут быть следствием страха перед ответными мерами партнера, боязни разрушить применением власти идеальный образ своего Я, слабой уверенности в себе и связанного с ней сомнения в возможностях своего воздействия. Эти барьеры также могут создаваться противодействием конкурирующих ценностей (например, антиавторитарных убеждений или кооперативной атмосферы — см.: Tjosvold, Johnson, Johnson, 1984), чрезмерными затратами, связанными с применением власти (например, длительное вознаграждение объекта воздействия может оказаться чересчур дорогостоящим, а контроль за его поведением —

слишком обременительным), институциональными нормами, ограничивающими использование определенных средств воздействия по отношению к той или иной категории людей.

Если внутренние барьеры не возникают или успешно преодолеваются, субъект применяет какое-либо средство воздействия (5). Отчасти оно отвечает избранному источнику власти, отчасти зависит от индивидуальных особенностей использующего власть человека, от его восприятия ситуации и от оказываемого партнером сопротивления (см.: Kipnis, 1974). Начнем с последнего фактора: вначале, как правило, используются более мягкие средства воздействия, такие как убеждение, затем, если сопротивление партнера не прекращается, субъект переходит к более жестким методам, вплоть до наказания и насилия. Применяющий власть не делает различий между недостатком умений объекта воздействия и его слабой мотивацией и пытается скорректировать его поведение с помощью мягких мер **воздействия** (об оценке достижений другого человека см. также главу 14). Чем шире круг подвергаемых влиянию людей, ,чем они дальше от субъекта и чем в большей степени анонимны для него, тем к более сильным средствам воздействия он прибегает. Кроме того, сила используемых средств возрастает вместе с уменьшением уверенности в себе. Если люди, ощущающие себя слабыми и внешне контролируемыми, достигают руководящих постов, предоставляющих в их распоряжение многочисленные институциональные источники власти, то они избегают личностно опосредованных средств воздействия (таких, как убеждение), заменяя их более жесткими институциональными мерами (Goodstadt, Hjelle, 1973).

В крупномасштабных конфликтах между конкурирующими политиками, политическими партиями или социальными группами начинается эскалация с обеих сторон, в ходе которой мотивация власти противоположной стороны преувеличивается, а мотивация власти своей стороны преуменьшается. Готовность к пониманию и добрая воля искажаются в обратном соотношении. Это находит свое выражение и в официальных заявлениях обеих сторон, и в сообщениях контролируемых ими средств массовой информации (Winter, 1987).

Реакция объекта воздействия (6) зависит от его мотивов и источников власти. Если он вновь оказывает сопротивление, то вся последовательность событий по-Бторяется еще раз. Ситуация, когда его поведение отвечает ожиданиям использующего власть, может быть достигнута различными способами. Партнер может проявить уступчивость, но при этом внутренне озлобиться, может подчиниться, выражая неудовольствие, но в глубине души соглашаясь с воздействием, может снизить уважение к себе или начать с большим уважением относиться к тому, кто применил власть, и т. д. Наконец, действие власти ведет к определенным последствиям для осуществляющего его субъекта. С помощью произведенного им изменения поведения объекта воздействия он удовлетворяет потребность, которую тот блокировал. Еще важнее может оказаться ощущение своего могущества, ощущение того, что он держал себя уверенно и произвел впечатление на партнера, рост самоуважения и т. п. Может также изменяться его восприятие партнера, которому может быть приписана более зависимая и менее автономная мотивация, может уменьшаться значимость партнера для субъекта, увеличиваться психологическая дистанция между ними и т. д.

Биологические аспекты

В отличие от других мотивов, таких как агрессия и оказание помощи (альтруизм), для поведения, побуждаемого мотивацией власти, пока не найдено эволюционно-психологических и социобиологических объяснений и даже специфических методик исследований. Поведение, которое — как поведение доминирования и защиты — можно связать с применением власти и рассматривать как его компонент (как это сделано в работах Winter, 1973, и McClelland, 1975, 1984b), рассматривается в связи с социальными связями и внутривидовой агрессией. Поведение власти, очевидно, является слишком сложным и многообразным, оно связано с многочисленными социокультурными нормами и институтами, делающими его слишком «человеческим» для того, чтобы рассматривать в эволюционной перспективе не только его отдельные компоненты (такие, как агрессивное воздействие, запугивание или импонирование), но и действие власти в целом. Однако на то, что и это поведение имеет глубокие биологические корни, указывает регулируемая гормональными механизмами взаимосвязь между сдерживаемым мотивом власти, с одной стороны, и повышенным давлением крови и ослаблением иммунной системы — с другой (см.: McClelland, 1984b). Об этом свидетельствуют данные новой пограничной дисциплины — «психонейроиммунологии».

Индивидуальные различия деятельности власти: мотив власти

Проведенный выше общий анализ деятельности власти представляется нам исходным пунктом в поисках ответа на вопрос: чем могут различаться эти действия у разных людей в одинаковых условиях? Полученный ответ даст нам возможность построить личностный конструкт «мотив власти», отражающий индивидуальные различия соответствующего поведения.

Далее мы постараемся выяснить, насколько сконструированные до сих пор средства измерения мотива власти отвечают особенностям действий власти.

1. Овладение источниками власти

Прежде всего, между людьми должны существовать различия в силе стремления к умножению и увеличению своих источников власти. Уже простое обладание источниками власти и сообщаемое им ощущение власти может быть конечной целью, достижение которой само по себе, без всякого применения власти к другому человеку,

приносит удовлетворение. С точки зрения получения удовлетворения от власти чувство обладания ею более значимо, чем ощущения от воздействия на других людей. Желанными источниками власти могут быть престиж, статус, материальное положение, руководящая должность, возможность контроля над информационными потоками. Так, в работе Уинтера (Winter, 1973) было показано, что у студентов, занимающих какие-либо посты в студенческих органах самоуправления, уровень мотивации власти существенно превосходит средний. Высокий мотив власти был выявлен также у организаторов-добровольцев программы оздоровления жизни в крупном городе, игравшей важную роль в местной политической жизни; однако у разного уровня политических деятелей того же города этот мотив обнаружить не удалось.

2. Способности

По-видимому, люди отличаются друг от друга и по степени развития способности к быстрому и безошибочному определению Мотивационной основы другого человека и соотнесению ее со своими источниками власти для выбора наиболее эф-
фективных и экономичных способов переструктурирования поля притягательности исходов действия этого человека. Важным может оказаться и то, насколько субъект в состоянии учесть собственные источники власти, все средства воздействия и все мотивы другого человека, т. е. все факторы, определяющие ситуацию воздействия. Подобного рода способностям и интересам свойствен несколько мани-пулятивный оттенок; тем не менее они непосредственно относятся к психологии мотивации. Примечательно,-что проведенное Уинтером (Winter, 1973) выборочное тестирование обнаружило сильно выраженный мотив власти у учителей, священников, журналистов (см. также; Hirschowitz, Nell, 1983) и психологов в отличие от административных служащих, врачей и юристов. Аналогичные данные получены и для офицеров полиции (Chusmir, 1984). Во всех пяти случаях мы имеем дело с явно «манипулятивными» профессиями, связанными с воспитанием других людей, оказанием на них влияния и их изменением. (Прежде всего в этой связи вспоминаются клинические психологи, использующие методики модификации поведения, но не следует упускать из виду и экспериментаторов в области психологии мотивации, которые для создания у испытуемых мотивации, отвечающей избранному плану эксперимента, должны заставлять их верить различной неправдоподобной информации.) Имеются также данные о различии способностей к быстрой оценке своих источников власти в новой ситуации с характерными для нее возможностями воздействия. Так, Шнакерс и Кляйнбек (Schnackers, Kleinbeck, 1975) установили, что испытуемые с высоким мотивом власти активнее ведут себя в «играх с переговорами» *(Con game),* сильнее влияют на своих партнеров, чаще идут на обман и с самого начала нацелены на больший выигрыш.

3. Деятельность власти

Что может побуждать субъекта, приносить ему удовлетворение? Мы уже говорили о стремлении к обладанию источниками власти ради связанного с ними ощущения власти. Помимо него, приносить удовлетворение может само использование имеющихся источников власти, обеспечивающее воздействие на Мотивационную основу другого человека, которая направит его поведение в нужном для достижения целей субъекта направлении. По-видимому, существуют индивидуальные различия не только в способности, но и в склонности к осуществлению деятельности власти для оказания влияния на поведение другого человека.

Это весьма существенный момент, поскольку он позволяет, в частности, дифференцировать «сильных» и «слабых» политических лидеров. Донли и Уинтер в своем исследовании (Donley, Winter, 1970) измерили силу мотива власти у 12 живших в XX в. американских президентов (с помощью анализа речей, произнесенных при вступлении в должность) и соотнесли ее с политической эффективностью их деятельности (по оценкам историков), с вступлением страны в войны и с масштабами преобразований правительства. Несмотря на имевшийся в распоряжении президентов огромный аппарат власти, те из них, кто обладал слабым мотивом власти (Тафт, Гардинг, Кулидж, Гувер и Эйзенхауэр), использовали этот аппарат менее активно, чем президенты с сильным мотивом власти (Ф. Д. Рузвельт, Трумен, Кеннеди и Джонсон). См. также Winter, Stewart, 1977.

Как установили Гудштадт и Хьелле (Goodstadt, Hjelle, 1973), индивидуальные различия существуют также и в предпочтении тех или иных средств воздействия. Эти авторы предоставили в распоряжение испытуемых с ярко выраженным внешним или внутренним локусом контроля (по Роттеру) различные источники власти для воздействия на работника, негативно относящегося к своим обязанностям и плохо их выполняющего. Оказалось, что испытуемые с внешним локусом контроля гораздо в большей степени, чем испытуемые с внутренним контролем, полагаются на принуждение и наказание (например, угрозу увольнения), последние же сначала пробуют применить уговоры и убеждение. Поскольку люди с внешним локусом контроля с детства ощущают себя отчужденными и бессильными, они, по всей вероятности, считают все способы оказания влияния, за исключением наказания и принуждения, чересчур слабыми.

4. Моральность цели

Индивидуальные различия должны проявляться и в тех целях, ради достижения которых человек стремится применить власть или оказать влияние на себе подобного. Здесь в сферу нашего анализа попадают оценки, связанные с моральными ценностями. Использование власти может служить созданию приятных ощущений от подчинения окружающих своей воле и спровоцированной беспомощности другого человека, что приводит к повышению самооценки. Но оно же может служить «благому делу», целям группы или организации, «правильно понятым интересам» самого объекта воздействия. С моральной точки зрения предполагаемые намерения использующего власть субъекта оцениваются участниками ситуации и сторонними наблюдателями как

«хорошие» или «плохие», «законные» или «незаконные». Именно с этой точки зрения Мак-Клелланд различает два вида мотивов, называя их личностноориентированной *(P-Power)* и социоориентированной властью *(S-Power)* (McClelland, Davis, Kalin, Warner, 1972; McClelland, 1970, 1975). Мак-Клелланд и его сотрудники обнаружили, что показатель «задержки активности» в рассказах ТАТ и других вербальных материалах (частота слова «не») при прочих высоких показателях мотива власти коррелирует с обладанием ответственным постом и небольшим потреблением алкоголя *(S-Power,* см.: Fontana, Rosenberg, Marcus, Kerns, 1987), в то время как при отсутствии задержки активности высокий мотив власти сочетается с чрезмерным потреблением спиртных напитков, хвастовством, дающим эрзац удовлетворения чтением порнографических и спортивных журналов, а также со склонностью к риску в азартных играх *(P-Power).* Последняя комбинация мотивов — Мак-Клелланд (McClelland, 1975) называет ее «Мотивационным комплексом конкистадора» — сочетается также со склонностью к импульсивному применению силы у мужчин. Мэйсон и Бланкеншип (Mason, Blankenship, 1987) в своем исследовании попытались установить, в какой мере эта комбинация мотивов может объяснить тип и частоту применения насилия в интимных отношениях. Было также обнаружено, что женщины-руководители на производстве и женщины, работающие в академической сфере, обладают более сильно выраженным социализированным мотивом власти, чем их коллеги-мужчины (Chusmir, 1986; Chusmir, Parker, 1984).

Говоря о соответствии намерений моральным ценностям, следует вспомнить и об установленном Тибо и Келли (Tibaut, Kelley, 1959) различии фатального и поведенческого контроля. В случае фатального контроля *Л* оказывает влияние на последствия действий *В,* не заботясь ни о его мотивах, ни о его поступках. В случае поведенческого контроля *А* влияет на последствия действий *В* лишь в той мере, в какой ему предварительно удалось мотивировать *В* поступить желательным для себя (Л) образом.
.

5. Страх перед последствиями действий власти

Хотя социальное взаимодействие в ситуации применения власти не является, в отличие от аффилиативного поведения, симметричным, оно все же не настолько однонаправленно, как это можно предположить, ознакомившись с рассмотренной выше дескриптивной моделью. Воздействие и здесь носит обоюдный характер. Объект воздействия совершает ответный поступок, он может оказать сопротивление и в свою очередь использовать власть. В связи с этим индивиды должны отличаться друг от друга еще и тем, в какой степени возможности и последствия их действия власти вызывают у них не только надежды и желания, но и опасения. Можно различить пять видов страха: 1) перед разрастанием своих источников власти, 2) их потерей, 3) использованием власти, 4) ответным применением власти, 5) безуспешностью своего воздействия на других.

До настоящего времени не было сделано ни попыток дифференцированного измерения этих видов страха перед властью, ни попыток обоснования такого рода классификации. Уинтер (Winter, 1973) разработал методику измерения страха власти, которая, как нам кажется, главным образом была ориентирована на страх безуспешности своего воздействия. Об этом говорит прежде всего тот факт, что обнаружившие высокий показатель страха власти студенты придают большее значение собственной независимости и нерегламентированности учебных занятий. Знаменателен и тот факт, что младшие сыновья, имеющие нескольких старших братьев и сестер, демонстрируют более высокий страх власти, чем сыновья, зани-мающие любую иную позицию в семье. На протяжении детства таким детям больше всех приходится терпеть власть своих более сильных братьев и сестер, к тому же они обладали наименьшими возможностями маневрирования в создании коалиций против применяющих власть старших детей.

6. Предпочтение определенных сфер использования власти

Очевидно, что в различных областях своей жизни люди совершают разное количество действий **власти.** Они могут ограничиваться сферой личной жизни (воздействием на супруга и детей), профессиональной сферой (воздействием на подчиненных и коллег), сферой общественной жизни (воздействием на членов сообществ по интересам, на политические группировки) и т. д. Вошел в поговорку образ мужа, весьма авторитетного на работе и умолкающего при виде своей жены. При чисто инструментальном понимании мотивации власти различия деятельности власти в разных сферах жизни должны определяться следующими тремя факторами: 1) силой мотива и личностной значимостью целей, достижение которых возможно лишь при активном содействии другого человека; 2) отсутствием готовности другого
оказать это содействие по своей воле или сомнением в ней; 3) типом и мощностью источников власти, дающих возможность удовлетворять или препятствовать удовлетворению мотивов партнера.

Напротив, при понимании мотивации власти как актуализации особого мотива власти в качестве предпочитаемых выступят те сферы жизни, в которых человек располагает максимальными источниками власти и средствами воздействия, независимо от того, требуется ли для удовлетворения потребностей субъекта и достижения его целей содействие другого человека и готов ли этот другой оказать содействие по своей воле или нет. Существуют данные, показывающие, что сама по себе доступность субъекту источников власти ведет к увеличению числа действий, направленных на оказание влияния на себе подобных. Так, Кипнис (Kipnis, 1972) ставил своих испытуемых в позицию менеджера, в одном случае указывая на широкий спектр санкций, которые они могут применять к работникам (ситуация власти), в другом — просто предлагая им быть менеджерами (нейтральная ситуация). Несмотря на то что все работники справлялись со своими обязанностями удовлетворительно, менеджеры в ситуации власти в два раза чаще пытались воздействовать на поведение

подчиненных, чем в нейтральных условиях.

Определения мотива власти

Теперь, когда на основе общего анализа действий власти мы выделили шесть параметров индивидуальных различий мотива власти как личностного конструкта, можно проверить, насколько эти параметры учитываются в определениях этого понятия. Мы рассмотрим определения исследователей, разработавших методики измерения мотива. Вначале мы остановимся на точке зрения Мюррея, который еще в 1938 г. (Murray, 1938) дал следующее определение мотива власти, назвав этот мотив потребностью в доминировании.

«Желания и эффекты. Контролировать свое социальное окружение. Посредством совета, искушения, убеждения или приказания воздействовать на поведение других людей и направлять его. Отговаривать, сдерживать и запрещать. Побуждать других поступать в соответствии со своими потребностями и чувствами, добиваться их сотрудничества. Убеждать других в своей правоте...

Действия (общие). Влиять, склонять, вести, убеждать, уговаривать, направлять, регулировать, организовывать, руководить, управлять, надзирать. Подчинять, править, властвовать, попирать, диктовать условия. Судить, устанавливать законы, вводить нормы, устанавливать правила поведения, принимать решения, разрешать конфликты. Запрещать, ограничивать, оказывать сопротивление, отговаривать, наказывать, лишать свободы, заключать в тюрьму. Очаровывать, покорять, заставлять других прислушиваться к себе, приобретать подражателей и последователей, устанавливать моду...» (ibid., p. 152).

Этот перечень видов деятельности состоит только из действий власти; в заключение Мюррей указывает на три из шести ее источников: нормативную власть власть принуждения и наказания и власть эталона. Не рассматриваются обладание источниками власти, способности, моральность цели, страх последствий примене^ ния власти и предпочтение тех или иных мер.

Определение Вероффа

Следующее определение мотива власти принадлежит Вероффу (Veroff, 1957), разработавшему, как и Мюррей, не опросник, а первую основанную на ГЛТметодику измерения мотива власти. Это приводимое ниже весьма краткое определение Ве-рофф дополняет важными указаниями по категориям анализа содержания, устанавливающими, какие высказывания следует относить к теме власти:

«...Под мотивацией власти мы будем подразумевать диспозицию, направляющую поведение на достижение того удовлетворения, которое доставляет контроль над средствами оказания влияния на других людей» (ibid., p. 1).

«Тема власти: ...а) ...Эмоциональные переживания по поводу достижения или удержание контроля над средствами влияния на кого-либо. Персонаж может ощущать удовлетворение, победив в споре, или же испытывать недовольство, когда ему не удалось поступить по-своему... Эмоциональные переживания этого рода можно обнаружить также в утверждениях, выражающих желание не проявлять слабость. Примерами могут служить оскорбление человека с высоким статусом, стыд из-за неспособности настоять на своем или достичь господства, обида при подчинении другому и желание преодолеть его влияние... б) ...некто, совершающий действия по поддержанию или достижению контроля над средствами влияния... Персонаж может добиваться определенного положения, доказывать что-либо, чего-то требовать, кого-то заставлять... в) ...межличностные отношения, которые определяются в данной культуре через присутствие в них вышестоящего лица, располагающего средствами влияния на подчиненное лицо...» (ibid., p. 3, 4).

В этом определении бросается в глаза, что рассмотрение мотива власти Вероф-фом все время вращается вокруг приобретения источников власти, обладания ими, страха их потери, а также страха перед ответным использованием власти. (Вспомним, что при рассмотрении мотива аффилиации мы также столкнулись с разработанной Шипли и Вероффом (Shipley, Veroff, 1952) методикой, измеряющей главным образом тенденции страха.) В стороне остаются такие параметры, как способности, соответствие цели моральным ценностям и предпочтение тех или иных ' сфер. Сами действия власти оказываются в тени, а на первый план выходят их следствия и сопровождающие их эмоциональные переживания. Что касается источников власти, то анализируются следующие из них: власть принуждения, нормативная власть, информационная власть и отчасти власть знатока. В целом складывается впечатление, что Верофф воспринимает власть в основном с точки зрения человека, который, боясь потерять свои источники власти, не столько сам ее применяет, сколько подвергается действиям власти другого. (Как мы увидим ниже, ситуация актуализации, созданная Вероффом при валидизации категорий анализа, благоприятствует такому пониманию мотива власти.)

Неудивительно поэтому, что ряд полученных с помощью методики Вероффа данных выявляет различные аспекты отсутствия власти у субъекта и страха перед властью другого *(J.* Veroff, J. B. Veroff, 1972). Так, Верофф и его коллеги в ходе общенационального исследования 1957 г. установили повышенную мотивацию власти у людей с минимальными доходами, низким образовательным уровнем, выросших в распавшихся семьях, у цветных, а также у вдовцов старше 50 лет (Veroff,
Atkinson, Feld, Gurin, 1970; Veroff, Feld, 1970). Предпринимались также попытки измерения национального индекса мотива власти на основе анализа хрестоматийных рассказов (по Вероффу) (McClelland, 1961). Высокий национальный индекс мотива власти в США в период с 1944 по 1950 г. коррелировал с ростом политических волнений и насилия в период с 1955 по 1960 г. (Southwood, 1969). Национальные индексы мотива власти 1925 г. коррелировали с национальной статистикой самоубийств, убийств и случаев алкоголизма с летальным исходом в 1950 г. (Rudin, 1965).

Определение Юлимана

Следующее определение, которое мы рассмотрим, принадлежит Юлиману (1Ле-man, 1966,1972). В работе 1972 г. он переименовал измеряемый конструкт из «потребности во власти» *(need power)* в «потребность во влиянии» *(need influence).* Юлиман не дает развернутого определения мотива власти, однако из разработанных им

категорий анализа содержания становится ясно, что «оборонительному», акцентирующему страх власти пониманию этого мотива Вероффом он предпочитает его «наступательное» понимание. Об этом свидетельствуют следующие выдержки из его работы:

«Сторона 1 (С1) действует в отношении стороны 2 (С2) таким образом, что заставляет С2 реагировать... Действие первой стороны может быть явным и преднамеренным или произвольным —...высокий социальный статус, или престиж. В число индикаторов престижа входят слава, богатство и положение — ... организация или член организации — ...отсутствие осуждения, унижения, замешательства, принижения какой-либо участвующей в ситуации влияния стороны — ...отсутствие мыслей о прошлом — ...отсутствие страха, боязни и опасений — ...последовательность действий — реакция... стороны планируют некоторую дальнейшую активность или ищут совета — ...одна из сторон совершает действие, угрожающее важным интересам другой стороны, которая отвечает действием, направленным на нейтрализацию угрозы — ...энергичный отход одной стороны от другой...» (Uleman, 1972, p. 171,172).

На первый план здесь выходят действия власти, понимаемые как энергичное, создающее взаимные угрозы взаимодействие, не допускающее никакого страха и требующее мужества от обеих сторон. Ни один из остальных выделенных нами параметров не учитывается (возможным исключением является способность «планировать дальнейшую активность*). Из источников власти выделяются власть вознаграждения и нормативная власть. Этому соответствовали и создаваемые в эксперименте условия актуализации темы власти, и выведенные на основе результатов эксперимента категории анализа содержания, Юлиман привлек членов одного из студенческих объединений в качестве «экспериментаторов» для исследования «воздействия фрустрации на воображение*-. Каждый из них должен был фрустрировать представителя другого студенческого объединения при игре E карты или решении головоломок. Чтобы «экспериментаторы» могли постояннс обыгрывать своих партнеров, их обучили нескольким трюкам (например, использованию крапленых карт). По мнению Юлимана, статус и престиж «экспериментатора», дополненные знанием секретов стратегии обращения с членами другогс объединения, должны были актуализировать мотив власти.

Перед началом эксперимента с использованием фрустрации с каждой состоящей из «испытуемого» и «экспериментатора» парой проводилось исследование по ТАТ. «Экспериментаторы» составили экспериментальную группу, «испытуемые» (им только сообщалось, что они будут участвовать в азартных играх) — контрольную. Различия между «экспериментаторами» и «испытуемыми», связанные с темой власти, позволили построить категории анализа, согласно которым действие власти выглядит наступательным, угрожающим другим и не омраченным моральными сомнениями актом.

Других данных по валидизации методики Юлимана пока нет. Юлиман (Uleman, 1972) сообщает о зависимости между показателем мотива власти и властностью испытуемых, как она оценивалась ими самими, и об отрицательной корреляции со шкалой макиавеллизма (Christie, Geis, 1970). В другом эксперименте Юлимана (Uleman, 1971) разбитые на пары испытуемые должны были спорить до тех пор, пока не придут к единому мнению. Побеждал, как правило, партнер с более высоким мотивом власти.

Определение Уинтера

После ряда усовершенствований своей методики, также основанной на ТАТ, **Уин-**тер (Winter, 1973) опубликовал ее окончательный вариант, в котором частично использовал категории анализа содержания Вероффа и Юлимана. Коэффициент корреляции с ними категорий Уинтера колеблется от 0,39 до 0,47. Ниже приводится общее определение Уинтером мотива власти, а далее выдержки из его категорий анализа содержания:

«Социальная власть есть способность производить ...желаемые эффекты в поведении или переживаниях другого человека» (ibid., p. 5).

«Человек или группа людей... заботятся об установлении, поддержании или восстановлении своей власти (т. с. о влиянии, управлении или контроле) над другим человеком, группой людей или миром в целом.,. 1. Человек проявляет свою заботу о власти в действиях... а) активные насильственные действия, направленные на другого / человека, например нападение... б) оказание помощи, совет, поддержка, содействие без какой-либо просьбы со стороны другого человека... в) попытка управлять другим человеком, либо прямо воздействуя на его поведение или условия жизни, либо стараясь найти соответствующую информацию... г) попытка повлиять, убедить, уговорить, подкупить... пока не достигается согласие... д) попытка произвести впечатление на другого человека или на мир в целом... 2. Человек делает нечто, возбуждающее в других людях сильные положительные или отрицательные эмоции... 3. Некто... заботится о своей репутации или положении...» (ibid., p. 251-254).

«Страх власти...: а) связанная с властью цель достигается ради непосредственной или косвенной пользы другого человека... б) субъект сомневается в своей способности влиять, управлять или производить впечатление... в) автор рассказа считает, что власть обманчива или что у нее есть свои изъяны...» (ibid., p. 261-262).

Усовершенствованные категории анализа Уинтера охватывают гораздо больше феноменов и параметров деятельности власти, чем категории Вероффа и Юлимана. Уинтер выделяет приобретение источников власти (конкретные виды не рас-сматриваются) и деятельность власти (главным образом, создание впечатления).

В его определении учитываются и способности, поскольку деятельность власти может строиться на различных Мотивационных основаниях, в частности на оказании помрщи и поддержки другому человеку. Кроме того, обращается внимание на соответствие цели моральным ценностям как в положительном, так и в негативном отношении. Впрочем, действия власти, направленные на общественное благо, своеобразно связываются со страхом власти (точнее, со страхом перед безуспешностью своего воздействия и моральной сомнительностью использования власти). Предпочтительные сферы применения власти не выделяются.

Шнакерси Кляйнбек (Schnackers, Kleinbeck, 1975), работавшие с переведенными на немецкий язык и валидизированными категориями Уинтера, определяют мотив власти как

«...стремление... проводить в жизнь свои намерения и решения, используя свои возможности контроля над происходящим в социальных ситуациях, предполагающих различные установки, планы и способы действия. Как правило, все это влияет на поведение и судьбу других людей» (ibid., p. 301).
Это определение еще точнее выявляет условия деятельности власти, а именно применение источников власти (впрочем, их приобретение не рассматривается, предполагается, что субъект уже обладает ими) и необходимость свободы действий обеих участвующих в социальном взаимодействии сторон, при этом неявно указывается также на доступность Мотивационной основы и аспект способностей. Соответствие цели моральным ценностям, страх перед последствиями применения власти и предпочтительные сферы ее использования не учитываются.
Свою методику актуализации мотива власти Уинтер (Winter, 1967) разработал, вовсе не стремясь измерять этот мотив. Первоначально он занимался исследованием воздействия, оказываемого на людей лидером-пророком (в понимании Макса Вебера), при этом его интересовали такие мотивы, как подчинение и зависимость. Уинтер показывал своим испытуемым фильм о произнесенной Джоном Кеннеди речи при вступлении на пост президента в 1961 г. Сразу после просмотра фильма испытуемые писали рассказы ТАТ, которые сопоставлялись с рассказами по тем же картинкам ТАТ, написанными испытуемыми контрольной группы, просмотревшими перед этим фильм, в котором коммивояжер рекламировал приборы для естественно-научных опытов. В рассказах испытуемых экспериментальной группы оказалось значительно больше моментов, связанных с темой власти, чем *у* испытуемых контрольной группы. После знакомства с предысторией разработки ключевых категорий анализа Уинтера не приходится удивляться, что в качестве критерия актуализации мотива власти в нем на первый план выдвинуты переживание власти и произведение впечатления на других людей. Получившийся в конечном счете показатель мотива успешно использовался в ряде исследований. Он коррелировал с показателями Вероффа и Юлимана на уровне 0,44 (Winter, 1973)
Стюарт и Уинтер (Stewart, Winter, 1976) установили, что методика Юлимана с применением гипноза, а также прослушивание записей знаменитых речей (реч! Черчилля в Дюнкерке, первая речь Джефферсона при вступлении на пост прези^ дента, монолог Генриха V из пьесы Шекспира) вызывают у студенток не меньш мыслей, связанных с темой власти, чем у студентов. После прослушивания такогс
рода речей возрастала не только мотивация власти, но и ощущение общей активности и готовности к действию (Steele, 1977).
Выделенные для валидизации корреляты мотива власти в дальнейших исследованиях (см.: Winter, 1973) оказались многочисленными и разрозненными. В целом исследования студентов создают следующий портрет человека с высоким мотивом власти (или с высокой «надеждой на власть»):
«...Занимает в организациях больше постов; чаще выдвигается кандидатом во влиятельные комиссии, активнее сотрудничает с редакциями университетских газет и радио, предпочитает индивидуальные виды спорта и достигает в них более высоких результатов; нередко избирает профессию, позволяющую «манипулировать» другими (учитель, священнослужитель, психолог, журналист); зачастую является автором «писем читателей»; выбирает в качестве близких друзей менее ярких студентов; раньше начинает половую жизнь; участникам групповой дискуссии представляется увлекающим за собой, инициативным и оказывающим большее влияние по сравнению с другими, его воспринимают как мало склонного к оказанию помощи; отвечая на вопросы о достижениях в учебе, он преувеличивает свои успехи; нередко обладает престижными вещами; употребляет больше спиртных напитков; активнее участвует в различных состязаниях; чаще читает журналы, посвященные спорту и сексу (типа "Плейбоя")».
Из вышесказанного Уинтер делает вывод о склонности испытуемых с высоким мотивом власти обращать на себя внимание, привлекать сторонников, легко поддающихся влиянию, стремиться к обеспечивающим социальное влияние и официальную власть постам, контролировать каналы поступления информации, приобретать и накапливать престижные и символизирующие источники власти вещи, а кроме того, создавать себе возможности для замещающего удовлетворения потребности в обладании властью и ее применении. Если бы высокий мотив власти в понимании Уинтера был прежде всего ориентирован на страх (отчасти соответствуя «социализированному мотиву власти» по Мак-Клелланду), то таких коррелятов было бы меньше. Недавно Уинтер предложил использовать упоминание в рассказах ТАТ правовых и моральных норм, долга и заботы в качестве показателя ответственности. Ему удалось доказать, что эта мера ответственности является промежуточной переменной, указывающей на то, связан ли высокий показатель мотива власти с действием власти в смысле «социализированного мотива власти» или с импульсивным и безудержным действием (Winter, Barenbaum, 1985).
В качестве архетипа власти (но не сексуальности) Уинтер (Winter, 1987) проанализировал легенду о Дон Жуане, Со времени ее первого изложения в 1615 г. испанским монахом Тирсо де Молина история Дон Жуана породила в различных странах столько версий и вариантов, сколько не породил ни один литературный сюжет. Количество этих версий и было использовано в качестве национальных индексов власти, документальным проявлением которых могли служить империалистические захваты территорий (Великобритания) или вступление в войны (США и среднеевропейские страны). Как это ни удивительно, но Уинтер и в самом деле обнаружил взаимосвязь между увеличением числа версий истории Дон Жуана и объема их изданий с проявлением власти в форме присоединения новых территорий и вступления в войну в следующем десятилетии.
Имеется также целый ряд результатов экспериментов по валидизации этого показателя. Часть из них касается переработки информации, связанной с тематикой мотива власти. На картинки, изображающие сцены власти,

испытуемые с сильным мотивом власти уже через 100-150 мс реагировали более выраженным вызванным потенциалом, чем испытуемые с низким мотивом власти (см.: McClelland, 1984b, S. 276). Кроме того, испытуемые с высоким мотивом власти лучше вспоминали яркие переживания своей жизни, относящиеся к теме власти (McAdams, 1982a). Если надо было вспомнить эпизоды, связанные с дружбой, то у мужчин с высоким мотивом власти они состояли в основном из ситуаций запланированного и целенаправленного взаимодействия внутри группы, тогда как испытуемые с сильным мотивом близости чаще сообщали о парных отношениях, в которых партнеры взаимно раскрывались друг перед другом, прислушивались друг к другу и заботились о благе друг друга (McAdams, Healy, Krause, 1984). Если надо было прочитать историю, содержащую по тридцать фактов, относящихся к темам власти и социальных связей, то при получении неожиданной установки на воспроизведение люди с сильным мотивом власти могли вспомнить больше фактов, относящихся к власти, чем люди со слабым мотивом (см.: McClelland, 1984b, S. 278).

В двух экспериментах со сценариями Шмальт (Schmalt, 1987, Exp. I, II) наблюдал, что испытуемые с сильным и позитивным мотивом власти были 1) более склонны приписывать кому-либо полную ответственность за контроль над событием, чем испытуемые со слабым или окрашенным страхом мотивом власти. Эта тенденция была тем более выражена, чем больше было информации, из которой можно было вывести ответственность. Если же 2) испытуемые с сильным мотивом власти представляли себя в не очень понятной диадической ситуации социального влияния и им предстояла проба сил с заранее непредсказуемым итогом, то они меньше предавались пассивно-беспомощным размышлениям и меньше пребывали в нерешительности.

В нескольких исследованиях наблюдалось поведение испытуемых с высоким мотивом власти (по Уинтеру) в ходе социального взаимодействия (Schnakers, Kleinbeck, 1975). Испытуемые, разбитые на группы по три человека таким образом, что один из них обладал высоким мотивом власти, принимали участие в «игре с переговорами». Каждый игрок имел в своем распоряжении «карточки власти*, с помощью которых мог увеличивать выпавшее ему число очков, чтобы приблизиться к цели. Любые два партнера для совместного достижения целей могли составлять направленные против третьего игрока коалиции. В этом случае они должны были договориться о распределении выигрыша. Вплоть до последнего момента можно было расторгать коалиции и вступать в новые. Как и следовало ожидать, испытуемые с высоким мотивом власти чаще других перехватывали инициативу и выступали с предложением о создании коалиции, чаще выбирались в качестве партнера по коалиции и соглашались вступить в нее; они чаще расторгали коалиции, чаще меняли договоренность о разделе выигрыша в свою пользу и чаще выигрывали. На рис. 12.2 показаны различия частоты трех типов расторжения коалиции и величины выигрышей в трех турах игры у испытуемых с высоким и низким мотивом власти. Коэффициенты корреляции между силой мотива власти и величиной выигрыша составляют для трех туров игры 0,33 (*p* < 0,025), 0,42 (*p* < 0,005)
и 0,45 (*p* < 0,005) соответственно. В другой игре с нулевой суммой наблюдалось, что испытуемые с сильным мотивом власти были более чувствительными к не направленной на противостояние стратегии партнера и быстрее приспосабливались к ней, чем люди со слабым мотивом власти (Schmalt, 1987, Exp. III).

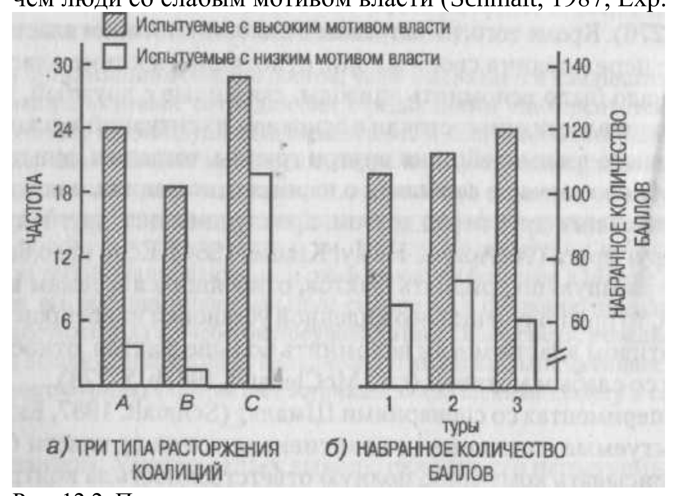


Рис. 12.2. Поведение испытуемых с высоким и низким мотивом власти в«игре с переговорами»:
а) частота трех типов расторжения коалиций И - последующие действия в одиночку; *В* - предложение коалиции третьему лицу; *С* - принятие предложения третьего лица); *6}* количество баллов, набранных в трех турах (Schnakers, Kleinbeck, 1975, p. 307,314)

Фодор в серии своих исследований помещал испытуемых с сильным и слабым мотивом власти (измеренным по основанной на ТАТ методике Уинтера) в производственные групповые ситуации, где надо было разрешать спорные вопросы, принимать решения или оценивать работу персонала. Если испытуемые должны были улаживать споры, связанные с выпуском новой продукции, то у руководителей группы с сильным мотивом власти электромиограмма обнаруживала более высокую реактивность на «стресс власти» (Fodor, 1985). В другом исследовании, где испытуемые в ходе ролевой игры должны были занимать различные руководящие должности в фирме, испытуемым с сильным мотивом власти требовалось меньше содержательной информации, относящейся к их роли в групповой дискуссии, чем испытуемым со слабым мотивом власти (Fodor, Smith, 1982). В двух других исследованиях испытуемые должны были исполнять обязанности надзирателя над группой рабочих, которые якобы работали в соседнем помещении. Испытуемые с сильным мотивом власти верили, что они

оказывают большее влияние на группу, за которой они наблюдают, и оценивали результаты работы льстящего им работника выше, чем испытуемые с низким мотивом власти (Fodor, Farrow, 1979). В еще одном исследовании разыгрывался мнимый комментарий работников по адресу испытуемых-надсмотрщиков. Если в этом комментарии проводившаяся работа оценивалась критически, то испытуемые с сильным мотивом власти реагировали более высоким возбуждением, фиксировавшимся с помощью списка использованных прилагательных *(Adjective Check List)* (Fodor, 1984).

Типология стадий развития мотивации власти

Сравнительно недавно Мак-Клелланд вновь обратился к теме деятельности, побуждаемой мотивацией власти (McClelland, 1975). Рассматривая этот вопрос в более широком, чем обычно, контексте, он критически отнесся к господствующему в современном обществе и культуре одностороннему пониманию побуждаемого мотивом власти поведения как оказания влияния и агрессивного настаивания на своем. Проанализировав обширный культурно-антропологический и психологический материал, он постарался показать, что такая односторонность связана с маскулинизированным идеалом западной культурной традиции, упускающим из виду иное осуществление власти в восточных культурах (в частности, индийской) и оставляющим без внимания прежде всего типично женские формы применения власти. Мак-Клелланд определяет мотив власти

«...как потребность, во-первых, чувствовать себя сильным и, во-вторых, проявлять свое могущество в действии. Влияние на других людей является лишь одним из многих способов удовлетворения потребности ощущать себя сильным» (McClelland, 1975, p. 77).

Это определение перекликается с нашим различением приобретения источников власти и обладания ими, с одной стороны, и осуществления действий власти, с другой. В обоих случаях целью, к которой в конечном счете стремится человек, является «переживание своей силы». Анализ Мак-Клелланда строится на 4-стадийной классификации осуществления власти, восходящей к разработанной Эриксоном (Erikson, 1963) психоаналитической теории развития Я (или социоэмоционального развития). Мак-Клелланд различает источники власти и ее объекты, причем и тем и другим может быть либо сам субъект, либо его окружение. Так возникают четыре стадии развития мотивации власти: (I) ассимиляция *(intake),* (II) автономность *(autonomy),* (III) самоутверждение *(assertion)* и (IV) продуктивность *(generativity).* Более детально эти стадии представлены в табл. 12.1.

Указанные четыре стадии, по мнению автора, должны представлять собой последовательные этапы созревания, которые проходит человек в процессе своего развития. Достижение более высокой стадии не аннулирует результатов предыдущих, они остаются в распоряжении субъекта и могут актуализироваться в подходящей ситуации. Парадигмой стадии I («нечто придает мне силы») являются отношения матери и ребенка. С позиций ориентации на власть в последующие годы жизни она означает отношения с людьми, которые могут поддержать, защитить, вдохновить, воодушевить, одним словом, увеличить у индивида ощущение собственной силы (например, индивид может вдохновиться речью политического лидера). Парадигма стадии II («я сам придаю себе силы») отвечает связанному с обретением независимости от матери и возрастанием произвольного контроля над своим поведением среднему периоду детства. Парадигма стадии III («я произвожу впечатление на других») характеризует подростка, для которого перестали существовать авторитеты, который постоянно меняет друзей, чье участие в соревновании определяется возможностью одержать верх над другими людьми. Парадигма стадии IV («мне хочется выполнить свой долг») соответствует взрослому состоянию, т. е. зрелой личности, посвящающей свою жизнь служению какому-либо делу или определенной социальной группе. Аналогичную теорию развития, впрочем, еще не получившую эмпирического подтверждения, предложили также Дж. и Дж. Б. Вероффы (J. Veroff, J. B. Veroff, 1971).

Таблица 12.1

Четыре стадии развития ориентации на власть по Мак-Клелланду (McClelland, 1975, S. 14, 36)

Объекты власти	Источники власти	
	другие	я сам
Я сам (чувствовать себя более сильным)	Стадия I: вбирание-в-себя[a]	Стадия II: стремление к независимости
Определение:	«Нечто» (Бог, моя мать, мой вождь, питание) меня усиливает	Я сам себя усиливаю, сам за собой слежу, сам собой руковожу
Поведенческие корреляты:	Чтение, связанное с темой власти	Собирание престижных вещей
Стадия развития:	Оральная: получать заботу	Анальная: независимость, воля
Патология:	Истерия, наркомания	Невроз навязчивости
Профессии:	Клиент, мистик	Психолог, коллекционер
Фольклорные темы[15]	Есть, брать, оставлять	Я, он, иметь, идти, находить
Другие (оказывать влияние)	Стадия IV: служение	Стадия **III:** самоутверждение

Определение:	«Нечто» (религия, моя группа) побуждает меня к служению и оказанию влияния на других	Я произвожу впечатление, оказываю влияние на других людей
Поведенческие корреляты:	Членство в организациях	Соревновательный спорт, споры
Стадия развития:	Генитальная: взаимность, верность принципам, долг	Фаллическая: действия, направленные на самоутверждение
Патология:	Мессианство	Преступность
Профессии:	Менеджер, ученый	Адвокат, политик, журналист, учитель
Фольклорные темы:	Мы, подниматься, падать	Охота, мастерство

Названия стадий дополнены (по: McClelland, 1975, S. 36).
На основе анализа частоты словоупотребления в фольклоре (сказках, сагах и т. л.) 44 народов всех континентов (см.: McClelland etal., 1972).

Сопоставление этой схемы с нашим списком параметров приводит к следующему выводу: на стадиях I и II основной акцент делается на приобретении источников власти, а на стадиях III и IV — на деятельности власти. С точки зрения соответствия цели моральным нормам стадия III с ее ориентацией на собственное благо противоположна стадии IV, для которой характерна направленность деятельности на благо других людей. Эта противоположность находит свое отражение в различении Мак-Клелланд ом личностно- и социально-ориентированной мотивации власти. Что касается предпочтения определенных сфер использования власти, то Мак-Клелланд приводит многочисленные данные, характеризующие в этом отношении различные стадии; не принимаются в расчет ни способности, ни страх перед последствиями использования власти, ни важность обратного воздействия и взаимодействия в ситуации осуществления власти.

Категории анализа содержания ТАТ для измерения особенностей индивидуального мотива власти на разных стадиях развития разработала Стюарт (Stewart, 1973). Для этого она отобрала из 85 первокурсников Гарвардского университета по 6 человек, наиболее ярко представляющих каждую из четырех стадий развития Я по Эриксону, попытавшись обнаружить типичные различия между написанными ими рассказами по ТАТ. Различия отдельных стадий, связанные с темой власти, выявлялись в четырех направлениях: 1) отношение к авторитету, 2) отношение к людям и объектам, 3) чувства, 4) действия. Рассмотрим в качестве примера особенности отношения к авторитету на разных стадиях: на первой стадии авторитет приветствуется, на второй — критикуется, на третьей — авторитетом возмущаются, а на четвертой индивидуальные авторитеты отчуждаются.

В связи с тем что в категориях Уинтера (так же, как и Вероффа или Юлимана) отдается предпочтение формам выражения мотива власти, характерным для стадий II и III (кроме того, они отличаются односторонностью с точки зрения предпочтения определенных сфер использования власти), Мак-Клелланд объединил значения мотива власти по Уинтеру с показателями стадий по категориям Стюарт. Использование этого комбинированного индикатора при анализе данных выборки испытуемых (мужчин и замужних женщин) показало, что он несколько сильнее, чем простой индекс мотива власти, коррелирует с теми многочисленными показателями вопросников и материалов ТАТ, которые зарекомендовали себя ранее в качестве отражающих специфику стадий.

На основе анализа многочисленных биографических и культурно-психологических материалов Мак-Клелланд (McClelland, 1975) попытался выявить ролевую специфику женской формы власти. Для этого он выделил из форм поведения, более свойственных испытуемым-женщинам, чем испытуемым-мужчинам, такие, которые были более ярко выражены при высоком мотиве власти. Независимо от мотива власти более типичными для женщин оказались следующие особенности: сила воодушевления, вызываемого другими людьми, членство в различных организациях, склонность откладывать все до последнего момента, любовь к детям и готовность добровольно ухаживать за ними. При усилении мотива власти увеличивались в пользу женщин различия в таких характеристиках, как соблюдение диеты, количество наличных денег, большее ежедневное потребление жидкостей, большая готовность предоставить свое тело после смерти для медицинских исследований. Основываясь на этих результатах, Мак-Клелланд пришел к выводу о том, что мотивация власти способствует проявлению традиционно женской роли, связанной с поддержанием контактов и благоприятной эмоциональной атмосферы в семье (т. е. осуществлению действий, направленных главным образом на снятие напряженности и отдачу). Он пишет:

«Поскольку их роль традиционно состояла в обеспечении социальных и эмоциональных ресурсов семьи, женщины взаимозависимы и особенно заинтересованы в людях и самом протекании жизни; именно мотивация власти концентрирует их внимание на расширении источников соучастия» (ibid., р. 94). «Женское ролевое поведение заслуживает более позитивного и простого обозначения. Это не только отсутствие свойственной мужчинам напористости; оно подразумевает взаимозависимость, создание возможностей для развития Н самоотдачу» (ibid., р. 96).

Резюме

Подводя итоги критического анализа определений мотива власти, следует сказать, что мотивация власти представляет собой гораздо более сложное явление, чем мотивация достижения или аффилиации, тем более что в стремление чувствовать себя сильным или оказывать влияние на других в рамках социального взаимодействия могут оказаться включенными самые разнообразные мотивы. Имеющиеся определения мотивов и методики их

измерения на основе анализа содержания оставляют непроясненными довольно много аспектов. Если сделанные в результате нашего анализа выводы верны, то мотив власти можно представить себе примерно следующим образом (поскольку мы стремимся по возможности учесть все измерения вероятных индивидуальных различий, наше определение неизбежно будет довольно объемным).

Мотив власти направлен на приобретение и сохранение ее источников либо ради связанного с ними престижа и ощущения власти, либо ради влияния (оно может быть как основной, так и дополнительной целью мотива власти) на поведение и переживания других людей, которые, будучи предоставлены сами себе, не поступили бы желательным для субъекта образом. Влияние это должно таким образом изменить их поведение, чтобы оно способствовало удовлетворению потребности субъекта. Для достижения этого субъект должен с помощью имеющихся источников власти и средств воздействия перестроить привлекательность наиболее важных мотивов другого, причем сделать это возможно более эффективным и экономичным способом. Сама эта деятельность может определяться весьма разнообразными мотивами. Она может совершаться ради своего собственного или чужого блага или же ради какой-либо высшей цели; она может принести другому вред либо оказать ему помощь. Индивидуальный мотив власти как в аспекте приобретения власти, так и в аспекте ее применения ограничен определенными содержательными областями, связанными с конкретными источниками власти и группами людей, подвергающимися воздействию. На нем также может сказываться ощущение страха перед достижением власти, ее потерей, использованием, перед ответным применением власти или перед безуспешностью своего воздействия.

Более короткое и точное определение мотиву власти предложил недавно Шмальт (Schmalt, 1987), разделивший при этом «надежду на власть» и «страх потерять власть»:

«...власть может быть понята как Мотивационная тенденция, возбуждаемая уже существующей или предвосхищаемой асимметрией в статусе и/или ресурсах между но крайней мере двумя людьми, которая обещает ощущение контроля над кем-то или угрожает ощущением потери контроля. Таким образом, следует различать два Мотивационных компонента: "надежду на власть" и "страх потери власти"» (1987, р. 102).

Связь ожидания и ценности

В заключение нам остается рассмотреть вопрос о применимости (и мере применимости) модели «ожидаемой ценности» к поведению, побуждаемому мотивом власти, т. е. вопрос о существовании определенной связи между привлекательностью и ожиданием успеха (или трудностью достижения цели). Существует ли между ними обратная зависимость, как в случае мотивации достижения; либо, как в случае мотивации аффилиации, эта зависимость прямая; или же это зависимость какого-то иного типа? Принимая переживание власти в качестве переменной, релевантной привлекательности власти, мы должны прежде всего различать связанные с этим мотивом две цели — приобретение власти и ее применение. Что касается первой из них, то маловероятно, что привлекательность достигнутой власти определяется не абсолютными или относительными масштабами ее применения, а трудностью ее приобретения. В этом случае, очевидно, ожидание и ценность не связаны друг с другом. Нетрудно представить себе ситуацию выбора, в которой человек предпочтет действие, дающее маловероятное, но значительное увеличение власти, тому действию, которое принесет ему вероятное, но незначительное ее увеличение. Насколько нам известно, экспериментальные исследования этой проблемы пока еще не проводились.

Если говорить о второй цели — успешном применении власти, то ранее считалось, что ценность осуществленного изменения поведения партнера тем выше, чем серьезнее сопротивление, оказанное последним. Однако при ближайшем рассмотрении такая обратная зависимость представляется сомнительной, поскольку действия власти не следует смешивать с простым насилием и агрессией, при которых возбужденная в партнёре враждебность может принести агрессору известное удовлетворение. Весьма вероятно, что именно индуцированная в партнере и не отягощенная отрицательным отношением к субъекту готовность действовать повысит привлекательность. Однако степень привлекательности прежде всего определяется важностью для субъекта намеченного изменения в поведении партнера; таким образом, она опять-таки не зависит от ожидания успеха.

На сегодняшний день существует немного данных, касающихся этого вопроса. В исследовании Мак-Клелланда и Уотсона (McClelland, Watson, 1973) испытуемые играли в рулетку в ситуации, максимально приближенной к жизненной. Каждый испытуемый на глазах у всей группы делал ставки, выигрывал и проигрывал фишки и т. д. Авторы рассматривали эту ситуацию как релевантную проявлениям мотивов престижа и власти. Испытуемые могли по-разному делать ставки, при этом вероятность успеха колебалась от 0,58 до 0,04. Для участия в эксперименте были отобраны испытуемые с доминированием одного из трех мотивов: власти, достижения или аффилиации. Как можно видеть из рис. 12.3, испытуемые с высоким мотивом власти предпочитали наиболее рискованные ставки, т. е. приносящие наи-
больший выигрыш, но дававшие наименьший шанс на успех. Иначе говоря, они ориентировались на величину ценности привлекательности и пренебрегали ожиданием. Испытуемые с высоким мотивом аффилиации вели себя противоположным образом, предпочитая низкий уровень риска и стремясь избежать открытого соперничества. Неожиданным оказалось поведение испытуемых с доминированием мотива достижения, выбиравших не низкие, как следовало ожидать в ситуации азартной игры (см.: Littig, 1963; Litwifi, 1966), а высокие степени риска (0,09).

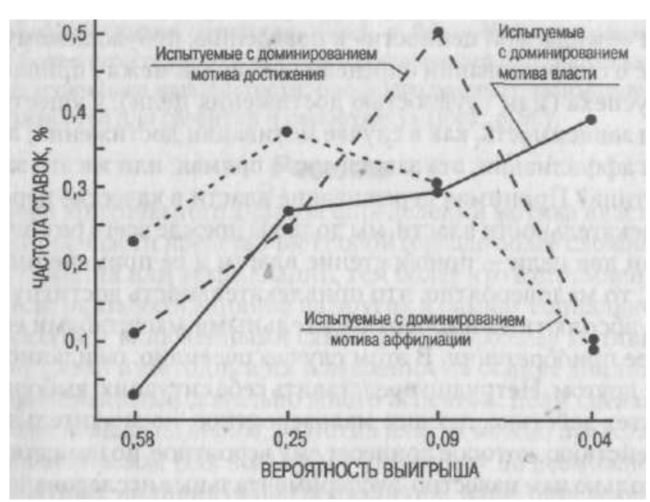


Рис. 12.3. Зависимость частоты ставок с различной вероятностью выигрыша от доминирования тех или иных мотивов (McClelland, Watson. 1973, p. 133)

В одном из дальнейших исследований Мак-Клелланд и Тиг (McClelland, Teague, 1975) подтвердили неадекватность применения модели «ожидаемой ценности» к поведению, побуждаемому мотивом власти. В проведенном исследовании каждый испытуемый мог выбрать, чтобы померяться силой рук, партнера равной силы, более сильного или более слабого и проверить свою силу на глазах у остальных испытуемых. Люди с низким мотивом власти выбирали только соперников или равной силы, или более слабых; испытуемые с высоким мотивом власти предпочитали соперников равной силы или более сильных. Они могли выбирать более слабых партнеров, если в их мотиве власти преобладала прежде всего личностная ориентированность, что согласуется с более ранним предположением Мак-Клел-ланда и Уотсона: «Похоже, что люди с высоким личностно-ориентированным мотивом власти склонны к хвастовству, представляя или выдавая себя за больших любителей риска, чем они оказываются на деле в ситуации создаваемого публичным соревнованием стресса» (McClelland, Watson, 1973, p. 131). Лишь у испытуемых с низким мотивом власти оценки шансов на успех находились в обратном отношении к силе партнера. В своих самоотчетах они отметили, что, проигрывая более сильному противнику, чувствуют себя менее задетыми. Оба этих момента, соответствующие модели «ожидаемой ценности», отсутствуют у испытуемых с выраженным мотивом власти. Даваемые ими оценки шансов на успех не зависят от силы соперника, а проиграв, они чувствуют себя тем сильнее задетыми, чем большую значимость они придавали победе над данным соперником. Таким образом, многое свидетельствует о том, что степень удовлетворения мотива власти, а тем самым и сила побуждения зависят исключительно от степени привлекательности и не связаны с оценкой вероятности успеха.

Сдерживаемый мотив власти, иммунная система и состояние здоровья

Клиницисты уже давно заметили, что подавление гнева ведет к существенному повышению кровяного давления (см., напр.: Alexander, 1939). Получило известность так называемое «поведение типа А», т. е. поведенческий синдром, приводящий к повышению кровяного давления **и** заболеваниям системы кровообращения (Friedman, Rosenman, 1974). Его можно наблюдать у нетерпеливых людей, которые постоянно испытывают нехватку времени, переходят от одного занятия к другому и склонны конкурировать с другими людьми. Связующим звеном между таким типом личности и заболеваниями кровообращения, очевидно, является повышенный в течение длительного времени выброс адреналина и родственных ему катехоламинов, которые возбуждают симпатическую нервную систему и увеличивают частоту пульса, минутный объем крови и ее давление (McClelland, 1982). Повышенный уровень адреналина является следствием не только повышенной активности, но и сильного внутреннего беспокойства. Если человек типа А столкнется с чем-то, препятствующим деятельности, то у него будет происходить повышенный выброс катехоламинов (Frankenhaeuser, Lundberg, Forsman, 1978).

Поскольку люди типа А, похоже, склонны еще и скрывать свою враждебность, они напоминают людей с сильным мотивом власти и сильным торможением активности, устремления которых были фрустрированы и которые наряду с этим обладают низким мотивом аффилиации — синдром, который Мак-Клелланд назвал **синдромом подавленного мотива власти** (McClelland, 1975). Логично предположить, что этому синдрому подавленного мотива власти, как и личностному типу А, сопутствует высокое кровяное давление. Этот предположение Мак-Клелланд смог подтвердить в трех исследованиях, одним из которых был лонгитюд, в ходе которого у тридцатилетних испытуемых измерялся подавленный мотив власти, а двадцатью годами позднее — кровяное давление и заболевания кровообращения. Даже в том случае, когда контролировались ранние физиологические предрасположенности, у людей с подавленным мотивом власти два десятилетия спустя было обнаружено более высокое диастолическое давление. В более позднем исследовании была зафиксирована взаимосвязь синдрома подавленного мотива власти с четырьмя различными характеристиками типа А, а также корреляция этого синдрома с повышенной реактивностью систолического давления (Fontana, Rosenberg, Marcus, Kerns, 1987).

В более раннем исследовании Стил (Steele, 1973) показал, что сильно актуализированная мотивация власти сопровождается выбросом адреналина и норадрена-лина (измеряемым по уровню катехоламинов в моче,

являющихся продуктом обмена веществ обоих гормонов, см.: Frankenhaeuser, 1975). В качестве актуализирующего стимула Стил использовал воодушевляющие речи, в которых активно использова-
лась тема власти (например речь Черчилля по поводу Дюнкерка или монологи Генриха V в одноименной драме Шекспира). При этом уровень адреналина и норадреналина резко возрастал и сильно коррелировал (0,71) с измерявшимся непосредственно после прослушивания речи показателем мотива власти. У испытуемых контрольных групп, прослушивавших описания путешествий или выполнявших задания, сопровождавшиеся расслабляющей или бросающей вызов инструкцией, не было обнаружено ни увеличения уровня обоих гормонов, ни корреляции между измеренными после актуализации мотива показателями гормонов и величиной мотива достижения.

Два исследования Мак-Клелланда указывают на то, что норадреналин, по-видимому, является специфическим для мотива власти нейротрансмиттером, благоприятствующим переработке информации, относящейся к теме власти. В первом из этих исследований (McClelland, Davidson, Saron, Floor, 1980) было обнаружено, что испытуемые с сильным мотивом власти и более высоким уровнем норадреналина быстрее заучивают парные ассоциации, содержательно связанные с тематикой власти, чем прочие испытуемые. Во втором исследовании испытуемым рассказывалась довольно запутанная история, содержавшая 30 фактов, относящихся к власти, 30 фактов, относящихся к аффилиации, и 18 нейтральных фактов (McClelland, Maddocks, McAdams, 1985). При последующем свободном воспроизведении было обнаружено преимущество испытуемых с сильным мотивом власти в запоминании содержания, связанного с темой власти. Примечательным здесь является специфическое взаимодействие мотива власти и повышения уровня норадреналина в крови. Воспроизведение относящихся к власти фактов превосходит средний уровень лишь в том случае, когда оба этих показателя высоки.

Таким образом, речь не может идти об эффекте общей активации, способствующей запоминанию. Мак-Клелланд предполагает, что в мозге должна существовать основывающаяся на норадреналине система подкрепления действий власти. Если это так, то за улучшение результатов переработки информации, относящейся к теме власти, должен отвечать регуляционный механизм выброса норадреналина в центральной нервной системе. Об этом свидетельствуют и данные Форсмана (Forsman, 1978), согласно которым кратковременное повышение секреции норадреналина в ответ на происходящие с человеком события является адаптивным и переживается как эмоциональное вознаграждение.

До сих пор рассматриваемые гормональные эффекты, связанные с мотивом власти, были благоприятными. Болезнетворным гормональное воздействие становится в том случае, когда дело доходит до выброса не только норадреналина (который повышает давление лишь в силу сужения сосудов), но и до частого или преимущественного выброса адреналина, который приводит к хроническому перевозбуждению симпатической нервной системы (повышению частоты пульса и минутного объема крови). Однако такого рода эффект предполагает не просто сильный, а главным образом сдерживаемый мотив власти, а значит, еще и ослабленный мотив аффилиации (иначе он способствовал бы расслаблению) — прежде всего в ситуации связанного с властью стресса. И действительно, было доказано, что подавленный мотив власти и связанная с властью стрессовая ситуация приводят к более активному выбросу адреналина, чем слабый мотив власти и отсутствие мотивационного стресса (McClelland, Davidson, Floor, Saron, 1980).

Психоиммунологические эффекты

Следующим шагом было установление взаимосвязи между комбинацией мотивов, иммунной функцией и возможными заболеваниями. В исследовании Мак-Клелланда и Джеммота (McClelland, Jemmott, 1980) испытуемым предлагалось перечислить свои болезни за последний год и распределить их по степени тяжести. Она оказалась тем большей, чем сильнее были подавленный мотив власти и связанный с властью стресс, о котором сообщал испытуемый, отвечая на опросник жизненных событий. В качестве объяснения напрашивался вывод о том, что торможение действий власти и переживание связанных с властью тягостных ситуаций приводит к хроническому возбуждению симпатической системы, поскольку выброс адреналина практически не возвращается к нормальному уровню, что со временем может повлечь за собой ослабление иммунной системы. При этом могут быть затронуты обе подсистемы иммунной системы, а именно так называемая специфическая, или клеточная, система защиты, создаваемая лимфоцитами (в частности, «клетками-убийцами»), которые могут обезвреживать антигены, и неспецифическая, или гуморальная, система защиты, которая не привязана к клеткам и производит так называемые глобулины, обладающие свойствами антител (прежде всего это так называемая фракция *IgA)* и разрушающие проникшие в организм антигены в жидкостях тела (например, в слюне) (см.: Jemmott, Lokke, 1984).

До сих пор исследования касались почти исключительно иммуноглобулина А *(IgA)* в гуморальной системе защиты, поскольку его легко зафиксировать в пробе слюны. В исследовании, проведенном на заключенных, наиболее низкий уровень иммуноглобулина А был обнаружен у тех, кто сообщал о наибольшей стрессовой нагрузке и одновременно обладал наиболее высокими показателями подавленного мотива власти; помимо всего прочего, именно эти заключенные болели чаще, чем прочие (McClelland, Alexander, Marks, 1982). Взаимосвязь между выбросом адреналина и иммунной функцией была обнаружена и в уже упоминавшемся исследовании Мак-Клелланда, Дэвидсона, Флора и Сэрона (McClelland, Davidson, Floor, Saron, 1980). Содержание адреналина в моче у людей с подавленным мотивом власти было повышенным; этому сопутствовала меньшая концентрация иммуноглобулина в слюне, что опять-таки было связано с более тяжелыми заболеваниями в течение

предшествовавших 6-10 месяцев. Кроме того, в ходе самого опыта наблюдались прямо противоположные изменения концентраций адреналина и иммуноглобулина: если уровень адреналина повышался, то уровень иммуноглобулина падал. Имеются также указания на аналогичные взаимосвязи в клеточной, или специфической, системе защиты. Они вытекают из исследования, в ходе которого с помощью радиоактивных изотопов определялась частотность клеток-убийц (группа лимфоцитов, которые активизируются уже при первом контакте с антигенами). У людей с ярко выраженным синдромом подавления (сильный мотив власти, низкий мотив аффилиации и высокий показатель подавления активности) было обнаружено меньше клеток-убийц, чем у тех, чей мотив аффилиации превосходил мотив власти, и кто переживал меньший стресс. Соответственно представители первой группы сообщали о более частых болезнях и посещениях врача (McClelland, Locke, Jemmott, Kraus, Williams, Valeri, 1985).

В качестве напрягающего фактора, ослабляющего иммунную защиту, выступает и экзаменационный стресс, особенно когда экзамены непосредственно следуют один за другим. Эти результаты были получены в годичном лонгитюдном исследовании (Jemmott, 1981; Jemmott, Borysenko, Borysenko, McClelland, Chapman, Meyer, Benson, 1983). К началу многомесячного экзаменационного периода, по итогам которого для студентов-стоматологов должно было решиться, кто из них сможет продолжать учебу дальше, уровень *IgA* снизился у всей группы. Через короткое время у подгруппы с подавленным мотивом власти он снизился гораздо более резко, чем у остальных студентов, и не восстановился к концу экзаменационного периода до исходного уровня. У противоположной группы — студентов с расслабляющим синдромом аффили-ации — наблюдалось лишь небольшое начальное снижение показателя *IgA,* который, однако, через некоторое время вновь достиг исходного уровня. Таким образом, их иммунная система оказалась в полной сохранности, а соответственно и-частота простудных заболеваний осталась в пределах нормы, тогда как у группы с подавленным *I* мотивом власти частота заболеваний резко возросла. Очевидно, что для людей с подавленным мотивом власти экзамены являются сильным стрессом, и это приводит к ослаблению их иммунной системы.

Эти результаты подтвердило и исследование острого экзаменационного стресса (McClelland, Ross, Patel, 1985). Три последовательных замера производились непосредственно после экзамена, через 1 ч 45 мин после него и через день после экзамена. Во время экзамена студенты реагировали физиологически адекватной реакцией приспособления — концентрации *IgA* и норадреналина кратковременно повышались. У испытуемых с мотивом власти, более сильным, чем мотив аффилиации, во всех трех случаях показатели *IgA* были ниже, а показатели норадреналина выше, чем у тех, у кого мотив аффилиации превышал мотив власти, однако особенно сильно это различие было выражено через 1 ч 45 мин после экзамена. Во время экзамена возрастал уровень норадреналина. Чем более сильным был выброс норадреналина в ходе экзамена и сразу после него и чем более высокого уровня достигал показатель норадреналина, тем сильнее был и последующий спад показателя *IgA.* Таким образом, экзаменационный стресс стимулировал всплеск адре-нэргической активности, который сначала приводил к повышению концентрации иммуноглобулина у всех студентов, однако у испытуемых с преобладанием мотива власти вызывал последующее падение ниже нормального уровня.

Эти поразительные взаимоотношения между мотивами, иммунной системой и телесным здоровьем поднимают множество вопросов и указывают на реальные психосоматические взаимосвязи, могущие иметь практическое значение. Так, следует избегать всего, что может вызывать у пациентов больниц стрессы, связанные с властью, и, напротив, создавать снижающий напряжение климат, когда уровень гормонов стресса типа адреналина или кортизона остается низким, а иммунная система действует в полную силу (см.: McClelland, 1984a; 1987).

Констелляции мотивов власти, достижения и аффилиации

При более точном определении роли мотивов во взаимодействии с ситуационными факторами можно повысить надежность выводов, если одновременно учитывать несколько мотивов. Существует ряд работ, авторы которых либо группировали испытуемых по соотношению двух или трех мотивов, либо в результате своего исследования выделяли различные их констелляции. В работах первого типа использовались «игры с переговорами»; на них мы сначала и остановимся. В исследованиях второго типа выявлялись Мотивационные констелляции определенных категорий людей, таких как руководители, политические лидеры и радикально настроенные студенты, а также отдельных народов в различные периоды их истории.

Экспериментальные исследования

Использование «игр с переговорами» различной сложности в сочетании с предварительным отбором испытуемых с определенными Мотивационными констелляциями было начато Терюном (Terhune, 1970), В одном из экспериментов Терюн (Terhune, 1968a) воспользовался вариантом игры, создающей популярную в исследованиях конфликтов «дилемму узника». Правила игры сводятся к следующему. Каждый из двух играющих может принять решение о сотрудничестве с партнером либо о конфронтации с ним. Наибольший выигрыш достигается в том случае, когда субъект, склоняя партнера к сотрудничеству, сам выбирает конфронтацию, т. е. обманывает его; наименьший — когда обе стороны выбирают конфликт. Взаимное сотрудничество дает промежуточный результат. В зависимости от градации возможностей выигрыша игра может протекать в более или менее выраженной атмосфере враждебности или дружелюбия. Терюн подбирал партнеров таким образом, чтобы один из трех мотивов (достижения, аффилиации и власти) был у обоих из них очень высок, а два остальных имели низкие значения. Обнаружилось, что различия мотивов сильнее проявляются в тех случаях, когда матрица выигрыша не представляется чересчур угрожающей. Наиболее склонными к сотрудничеству оказываются при этом испытуемые с высоким мотивом достижения, они же в наибольшей степени ожидают сотрудничества со стороны партнера. Наиболее склонны к занятию оборонительной позиции испытуемые с сильным мотивом аффилиации, при этом они больше всех боятся быть.обманутыми. Испытуемые с высоким мотивом власти (по Вероффу) проявляют наибольшее стремление к успеху, пытаясь обмануть партнера и одновременно ожидая сотрудничества с его стороны. При ужесточении матрицы выигрышей, одновременно усиливающем искушение обмануть партнера и страх быть обманутым им, поведение всех испытуемых становится все более оборонительным, что ведет к размыванию различий, связанных с Мотивационной структурой.

Похожие результаты были получены в исследовании Блудау (Bludau, 1976), где испытуемым с высокой ориентацией на

успех (по Хекхаузену) и слабым мотивом власти (в категориях Уинтера—Шнакерса) противостояли партнеры с обратным соотношением мотивов. Испытуемые, ориентирующиеся на успех, предпочитали сотрудничество, а также матрицу выигрыша, не слишком угрожающую, но и не бесконфликтную. Испытуемые с высоким мотивом власти обнаружили двойственное поведение с явной тенденцией к соперничеству. Они предпочитали матрицы выигрыша, чреватые конфликтами.

Значительно более сложной является игра под названием «Международные отношения» (Terhune, 1968). В ней участвуют команды из нескольких испытуемых с одинаковой констелляцией мотивов. Каждая такая команда — «нация» — может вооружаться или развивать экономику, объявлять войну или заключать мирные договоры, вести вводящую в заблуждение пропаганду или же раскрывать свои истинные намерения и т. д. Результаты исследования были аналогичны результатам, полученным в играх типа «дилеммы узника». О сотрудничестве более всего заботились испытуемые с высоким мотивом достижения, а менее всего — испытуемые с высоким мотивом аффилиации (вероятно, поэтому они активно самоизолировались и старались ни во что не вмешиваться, в частности они отправляли наименьшее количество посланий). Испытуемые с высоким мотивом власти (по Вероффу) тратили больше усилий на вооружение, в то время как те, у кого доминировал мотив достижения, отпускали на вооружение наименьшее количество средств. Кроме того, ориентированные на власть испытуемые осуществляли максимальное количество манипулятивных воздействий, вводя своих партнеров в заблуждение ' посредством официальной пропаганды и конфиденциальных посланий.

Образ людей с сильным мотивом власти, складывающийся на основе «игр с переговорами», весьма напоминает беззастенчивых манипуляторов, готовых при необходимости шагать по трупам. Столь зауженное и несколько морализаторское представление о них заслуживает скептического отношения. Не следует забывать, что «игры с переговорами» заранее предопределяют и задают границы поведения такого типа. О его ситуационной обусловленности свидетельствует, в частности, то обнаруженное Терюном обстоятельство, что по мере ужесточения матрицы выигрыша особенности поведения, зависящие от различий в Мотивационных структурах, сходят на нет. Кроме того, Терюн обнаружил, что эти различия исчезают после трех последовательных туров игры, особенно если испытуемые получают возможность вербального общения между собой. Увидеть людей с сильным мотивом власти в лучшем свете позволяет анализ мотива власти у представителей различных критериальных групп, выделенных в контексте реальных жизненных обстоятельств.

Мотив власти в критериальных группах

Одну из изучавшихся под этим углом зрения групп составляли -люди, занимающие руководящие посты в промышленности. Первоначально Мак-Клелланд (McClelland, 1961) получил данные о том, что руководящие должности на промышленных предприятиях часто занимают (и успешно с ними справляются) люди с высокой мотивацией достижения. Однако эта точка зрения потребовала определенной коррекции. Она справедлива только для менеджеров малых, легко обозримых фирм или для руководителей низших уровней (см.: McClelland, 1975, р. 252-253; McClelland, Boyatzis, 1982; McClelland, Miron, 1979; Stahl, 1983). Руководящие должности в крупных организациях связаны с распределением заданий, координацией их выполнения, побуждением и даже воодушевлением исполнителей к достижению более высоких целей, одним словом, с руководством людьми. Очевидно, что человек, у которого высоко развит только мотив достижения, для этого чересчур индивидуалистичен, ибо он будет стремиться выполнить работу лучше, чем это делалось до сих пор, по возможности в одиночку. Он начнет разбрасываться, не сможет распределить обязанности, запутается в хитросплетениях управления и отчетности. Чтобы действовать в соответствии со своим стремлением к достижениям, ему необходимо нечто, что может создать только руководитель, а именно благоприятный климат, который и сделает возможным реализацию его способов мышления и действия, определив его место внутри структуры учреждения (Litwin, Stringer, 1968).

Решающее значение организационного климата для того, чтобы мотивы индивида вообще могли проявиться, доказывает исследование Эндрюса (Andrews, 1967), изучавшего две расположенные в Мехико крупные фирмы одной и той же отрасли. Фирма *Л* была организована в строгом соответствии с принципом достижений. Служащий, добившийся успеха в осуществлении целей фирмы, мог быстро продвигаться по карьерной лестнице, обгоняя даже своих бывших начальников с большим стажем работы в данной организации. Фирма *В* была построена строго иерархически и управлялась почти патриархальными методами. Стаж службы как признак преданности фирме выступал здесь более важным критерием для продвижения по службе, чем достигнутые успехи. Выборочное измерение мотивов у служащих разных рангов обеих фирм обнаружило явственные различия между ними. В фирме *Л* с повышением ранга коррелировал мотив достижения, в фирме *В* — мотив власти.

Литвин и Стрингер (Litwin, Stringer, 1968) разработали методику измерения организационного климата по следующим шести параметрам: 1) конформность (количество правил и предписаний, которые должны соблюдать подчиненные); 2) ответственность (в какой мере человек должен принимать решения); 3) стандарты (насколько они представляются служащему соответствующими его достижениям); 4) награды (которые человек получает или не получает за свою работу); 5) организационная четкость (насколько каждый осведомлен о том, выполнения каких конкретных обязанностей от него ожидают); 6) групповая сплоченность (соответствующего подразделения). Сотрудники 49 крупнейших американских фирм дали подробные отчеты о том, как обстоят дела в их подразделениях с точки зрения шести перечисленных критериев. Показатели организационной четкости и групповой сплоченности были объединены в единый показатель «деловой моральности». У 88% из 26 руководителей фирм, сотрудники которых говорили о показателе «моральности» выше среднего, мотив власти превышал мотив аффилиации (оба мотива измерялись с помощью ТАТ). Среди руководителей, чьи сотрудники сообщили об организационном климате, характеризующемся низким уровнем «моральности», такое соотношение мотивов обнаружилось только у 30%. При высоком уровне «деловой моральности» мотив власти у руководителя всегда был очень высоким, а мотив аффилиации слабым; подчиненные такого руководителя единодушно гордились тем, что принадлежат к его рабочей группе.

Мотивационную констелляцию из сильного мотива власти и слабого мотива аффилиации **Мак-Клелланд** (McClelland, 1975, р. 301) назвал «имперской констелляцией мотивов» а позднее — «Мотивационной моделью лидера» (McClelland, Boyatzis, 1982). Если исходить из такого названия, можно подумать, что подобная констелляция выражается в стиле руководства, ориентированном на индивидуальное использование власти. На самом деле имеет место обратная ситуация: эта констел-

ляция, скорее, проявляется в способности пробуждать в подчиненных лояльность и преданность целям, которые перед ними ставятся. Это особенно справедливо
в случае, когда мотив власти достигает высшей по классификации Мак-Клелланда стадии развития (IV «Продуктивность») и принимает не личностно, а социально ориентированный характер. Б качестве показателя этого уровня Мак-Клелланд выбрал, как мы видели, «задержку активности» (частоту использования частицы «не» в рассказах ТАТ). Чтобы выяснить соотношение Мотивационной констелляции руководителя с характеристиками организационного климата, оцениваемыми его подчиненными, 20 из 49 написанных руководителями рассказов ТАТ были проанализированы по показателю «задержка активности».

Средние значения отдельных параметров климата для руководителей с различными Мотивационными констелляциями представлены в табл. 12.2. В случае «имперской констелляции мотивов» (мотив власти превышает мотив аф-филиации при сильной задержке активности) ярко выраженными оказались ответственность, организационная четкость и групповая сплоченность, причем организационная четкость была значительно выше, чем при двух других Мотивационных констелляциях, в то время как конформность (!) была, напротив, самой низкой.

Таблица 12.2 Значения отдельных параметров организационного климата в административных подразделениях 10 крупных американских фирм в зависимости от трех типов Мотивационных констелляций руководителей этих фирм (McClelland, 1975, p. 301)

Мотивационные констелляции	Параметры				
	Л'	конформность	ответственность	организационная четкость	групповая сплоченность
(А) ВЫСОКИЙ МОТИВ аффилиации, превышающий мотив власти; сильная задержка активности	7	16,8	10,7	10,4	12,4
(В) мотив власти высок и превышает мотив аффилиации, слабая задержка активности	8	15,7	12,8	11,9	15,7
(С) мотив власти высок и превышает мотив аффилиации, сильная задержка активности	5	13,4	13,6	13,5	15,6
Значимые различия					
А относительно *В*			<0,Ю		
А относительно *С*		<0,01	<0,05	<0,01	<0,01
В относительно *С*		<0,05		<0,05	

Приведенные данные и и все вышесказанное позволяют предположить, что оптимальный для экономического роста организационный климат складывается в том случае, когда руководящие административные посты занимают люди с высоким мотивом власти, сочетающимся с высоким мотивом достижения и низким мотивом аффилиации. Мак-Клелланд и Бояцис (McClelland, Boyatzis, 1982) нашли подтверждение этому на высших уровнях руководства одной очень крупной фирмы *(American Telephone and Telegraph Company),* Мотивационная модель лидера коррелировала с профессиональным продвижением через 8 и 16 лет. При этом мотив достижения коррелировал с продвижением лишь на более низких уровнях, где успех больше зависит от индивидуальных достижений, чем от способности руководить другими людьми.

Еще одна констелляция мотивов была выявлена в исследовании **Вайнера** и Рубина (Wainer, Rubin, 1971). Эти авторы измерили все три мотива (мотив власти по методике Вероффа) у 51 руководителя недавно созданных небольших технических фирм. В качестве показателя экономической эффективности они приняли темп прироста торгового оборота (на второй, он же и последний, отчетный год). Полученные результаты представлены на рис. 12.4. Изображенная на нем диаграмма показывает долю предприятий (в %), темп прироста которых превышает средний уровень, в зависимости от величины мотивов достижения, власти и аффилиации (каждого в отдельности) их руководителей. Результаты свидетельствуют о том, что экономическому успеху фирмы благоприятствуют высокий мотив достижения и низкий мотив аффилиации, величина же мотива власти оказывается несущественной. Однако следует обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, речь идет о небольших фирмах с простой организационной структурой, не предъявляющей особых требований к распределению заданий и руководству людьми. Во-вторых, если учесть образуемые мотивами констелляции, то окажется, что наибольший прирост оборота достигнут фирмами, у руководителей которых высокий мотив достижения сочетается со средним мотиврм власти.

Констелляцию высоких мотивов достижения и власти с низким мотивом аффилиации установил и-Кок (Коек,

1965, 1974), правда несколько необычным образом. Основываясь на объясненных постфактум результатах работы ряда крупных предприятий, он предсказал их дальнейшую судьбу и проверил свое предсказание через 10 лет. Из 104 финских трикотажных фирм Кок (Коек, 1965) отобрал 15 однородных предприятий, основанных в одно и то же время и с привлечением государственных субсидий. Для этих фирм были определены показатели экономического развития за 10 лет (1952-1961), а затем измерены мотивы достижения, власти (по Вероффу) и аффилиации у влиятельных представителей их руководства (причем применялись взвешенные значения, полученные делением индивидуальных показателей по ТАТ на оценку степени влияния данного человека). Корреляции между значениями отдельных мотивов (а также констелляция «достижение + + власть - аффилиация», Д + В - А) руководства фирмы и 5 показателями экономического развития приведены в табл. 12.3. Данные относятся к периоду до 1964 г., когда в отрасли произошли значительные перемены, связанные с постоянным увеличением производства модных товаров. Нетрудно заметить, что показатель констелляции (Д + В - А) коррелирует с экономическими показателями сильнее,
чем отдельно взятые мотивы достижения, власти или аффилиации (последний — с обратным знаком). (Стоит добавить, что с увеличением мотива аффилиации уменьшается также объем полученных кредитов.)

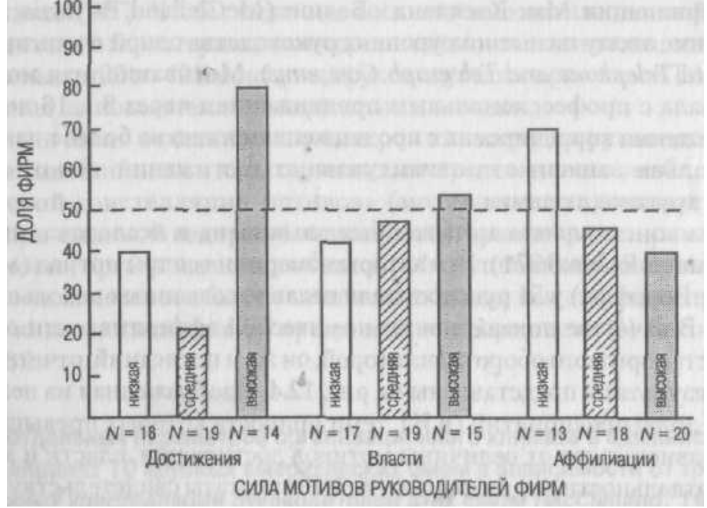


Рис. 12.4. Доля фирм (в %) с темпом прироста торгового оборота выше среднего, руководители которых различаются силой трех мотивов. Все фирмы небольшие и были созданы за три года до проведения исследования, Л/= 51 {Wainer, Rubin, 1971, p. 137)

Таблица 12.3

Коэффициенты корреляции 5 параметров экономического развития 15 трикотажных предприятий за 1954-1961 гг. и показателей силы мотивов, а также их Мотивационной констелляции у руководства фирм (Коек, 1974, р. 215)

Параметр	Показатель мотиве достижение (Д)	IB руководства < власть (В)	pHpMЫ аффилиация (А)	Д + В-А
Совокупная стоимость продукции	0,39	0,49*	-0,61 **	0,67**
Количество рабочих мест	0,41	0,42	-0,62** '	0,66**
Объем оборота	0,46*	0,41	-0,53*	0,60*
Совокупный объем капиталовложений	0,63*	-0,06	0,20	0,45*
Прибыль	0,27	0,01	-0,30	0,34

*p<0,5;** p < 0,1.

Затем Кок, основываясь на полученных показателях мотивов, составил прогноз экономического развития фирм на последующие 10 лет (1962-1971). За этот период из 7 фирм с минимальными значениями Мотивационной констелляции (Д + В — А) 5 сошли со сцены: одна слилась с другой компанией, другая обанкротилась, три остальные прекратили свое существование иным образом. В табл. 12.4 при-
ведены коэффициенты корреляции для 10 оставшихся фирм. Они показывают, что отдельно взятый мотив достижения уже не играет существенной роли по сравнению с мотивами власти (высоким) и аффилиации (низким), чего нельзя сказать о констелляции Д + В-А — она по-прежнему дает лучший прогноз, чем любой из мотивов в отдельности.

Таблица 12.4

Коэффициенты корреляции параметров экономического развития 10 сохранившихся в течение 1962-1971 гг. предприятий и показателей силы мотивов, а также их Мотивационной констелляции у руководства фирм (Коек, 1974, р. 216)

Параметр	Показатель мотиве достижение (Д)	1В руководства (власть (В)	рнрмы аффилиация (А)	Д + В-А

Совокупная стоимость продукции	-0,04	0,44	-0,42	0.62
Количество рабочих мест	0,15	0,55	-0,26	0,74
Объем оборота	0,04	0,37	-0.49	0,60
Совокупный объем капиталовложений	0,05	0.85	0,20	0,59
Прибыль	0,10	0,56	-0,13	0,62

Другую примечательную группу людей, занимающих дающее власть положение, составляют политики, занимающие высокие правительственные посты. Мы уже говорили о результатах работы Донли и Уинтера (Donley, Winter, 1970), посвященной американским президентам нашего столетия. Авторы проанализировали речи, произнесенные каждым из президентов при вступлении в должность, с точки зрения характеристик, отражающих мотивы власти и достижения. Энергичные президенты, такие как Франклин Рузвельт, Джон Ф. Кеннеди или Линдон Джонсон, обнаружили значительно более сильные мотивы власти и достижения, чем малоактивные президенты вроде Уильяма Тафта или Дуайта Эйзенхауэра. Различия мотивов отражаются также на преобразованиях кабинета, расширении территории государства и вступлении в войны (Winter, 1973).

Еще одной характерной критериальной группой могут служить активисты студенческого движения протеста. Уинтер и Уикинг (Winter, Wiecking, 1971) измерили мотивы студентов и студенток, в конце 1960-х гг. в ущерб занятиям и личным интересам почти круглосуточно работавших в организациях протеста (таких, как «Комитет национальной мобилизации за прекращение войны во Вьетнаме», «Лига противников войны», «Движение католиков за мир») и называвших себя радикалами. На первый взгляд результаты оказались совершенно неожиданными. У радикалов-мужчин был выявлен более высокий мотив достижения, но более низкий мотив власти по сравнению с контрольной группой; что касается испытуемых женского пола, то радикалы обладали более высоким мотивом аффилиации по сравнению с представительницами контрольной группы(см. табл. 12.5). При этом разница между показателями мотива власти радикалов и контрольных испытуемых в случае студентов-мужчин оказалась значимой.

Таблица 12.5

Сила мотивов у представителей радикально настроенных и контрольных групп студентов (Winter, Wiecking, 1971, p. 525)

Испытуемые		Мотивы власти	достижения	аффил нации
Мужчины-радикалы	(N=19)	9,06 $p < 0,06$	11,79 $p < 0,05$	3,21
Контрольная группа	(N=14)	11,30	8,02	3,64
Женшины-ради калы	(N= 13)	10,08	12,10 $p < 0,02$	'4,46 p<0,10
Контрольная группа	(*N*= 19)	9,91	8,35	2,90

Эти результаты подтвердились данными, предоставленными самой жизнью. 1-го и 6-го мая 1969 г. около 150 студентов заняли ректорат университета Уэсли, протестуя против проходившей в университетском городке вербовки офицеров запаса для войны во Вьетнаме. Против этого захвата в те же дни выступили около 250 студентов, принявших осуждающую резолюцию. Сохранились списки подписей под резолюциями обеих групп студентов — занявших ректорат и их противников. Оказалось, что в обеих акциях приняли участие в общей сложности около 55 студентов, участвовавших ранее (от 3 до 15 мес. назад) в экспериментах, где посредством ТАТ измерялись мотивы власти и аффилиации. Как показало сопоставление обеих групп, занявшие ректорат студенты обладали значимо более низким мотивом власти, чем их заботившиеся о сохранении законности и общественного порядка противники. Различие в показателях мотива достижения также соответствовало ожидаемому, но не было значимым. Авторы объясняют полученные данные следующим образом: именно люди с высоким мотивом достижения стремятся к обновлению устоявшихся и окостеневших социальных отношений, в то время как носители высокого мотива власти предпочитают использовать сложившийся порядок как средство достижения своих индивидуальных целей.

Изложенные выше данные подтверждают определенную противонаправлен-ность влияния на экономический и политический успех мотивов власти и достижения, с одной стороны, и мотива аффилиации — с другой. Из этих трех мотивов два особенно сильно противостоят друг другу — а именно мотивы достижения и аффилиации. Как обнаружили Фаянс, Салили, Маэр и Десаи (Fyans, Salili, Maehr, Desai, 1983) при смысловом анализе 30 языковых культур, один из этих мотивов обычно возрастает за счет другого.

Однако проведенные до сих пор исследования удовлетворялись общими показателями отдельных мотивов. Поэтому нам следует остерегаться слишком поспешных обобщений. На это указывает и исследование Соррентино и Фильда (Sorren-

tino, Field, 1986). Эти авторы в поиске оптимальной комбинации мотивов для поведения руководителя небольшой проблемной группы, работающей пять раз по два часа, отдельно измеряли тенденции надежды и страха для каждого мотива. Каждый из четырех членов группы обладал отличной от других комбинацией мотивов. Фиксация успешного руководящего поведения в ходе дискуссии и оценивание каждого в роли руководителя группы показали, что на первое место выходят люди, ориентированные на успех и на аффилиацию, а боящиеся неудачи и отвержения индивиды оказываются на последнем месте. Таким образом, поведение человека как руководителя малой группы выигрывает от позитивной выраженности обоих мотивов.

Демографические различия и исторические перемены

Существуют данные, полученные в результате проведенного в общенациональном масштабе (по США) выборочного измерения всех трех мотивов в 1957 и 1976 гг. (Veroff et al., 1960; Veroff, Depner, Kukla, Douvan, 1980). Если учесть различия в возрасте и уровне образования между обеими выборками, то можно сделать вывод, что за 19 лет произошло следующее: мотив достижения остался на том же уровне, мотив аффилиации стал более слабым, а оба мотива власти (страх слабости — по методике Вероффа и надежда на власть — по методике Уинтера) усилились. У женщин возросли мотив достижения и мотив власти как страх слабости. На протяжении жизни выраженность всех мотивов остается достаточно стабильной. У женщин более в старшем возрасте несколько снижаются мотивы достижения и аффилиации. У мужчин позитивный мотив власти (по Уинтеру) оказался наиболее выраженным в среднем возрасте (Veroff, Reuman, Feld, 1984).

Отчетливые гендерные различия были зафиксированы в Мотивационной основе психологической и физической жестокости в интимных отношениях. Как обнаружили Мэсон и Бланкеишип (Mason, Blankenship, 1987), жестокое обращение партнеров друг с другом является результатом не просто длительного стресса, но следствием переработки этого стресса, различной в случае разных комбинаций мотивов власти, аффилиации и показателя подавления. У мужчин — но не у женщин — физическое насилие оказалось связанным с сильным мотивом власти. Если же в ситуации сильного стресса оказывались женщины, то с причинением насилия у них соотносился высокий мотив аффилиации и низкий показатель подавления активности. Кроме того, у женщин насильственные действия коррелировали еще и с тем, что они сами являлись жертвами жестокого обращения.

Мак-Клелланд (McClelland, 1975) предпринял межнациональное сравнительное исследование, направленное на диагностику (на основе анализа хрестоматийных рассказов 1925 г. для 41 страны) «имперской констелляции мотивов» (или «Мотивационной модели конкистадора»: высокий мотив власти в сочетании с низким мотивом аффилиации при высоком показателе задержки активности) и проверку гипотезы о ее корреляции со структурой национального бюджета в 1950-е гг.: в это время ассигнования на оборону были выше, а ассигнования на потребление ниже, чем в странах с иной Мотивационной констелляцией. Результаты исследования подтвердили эту гипотезу.

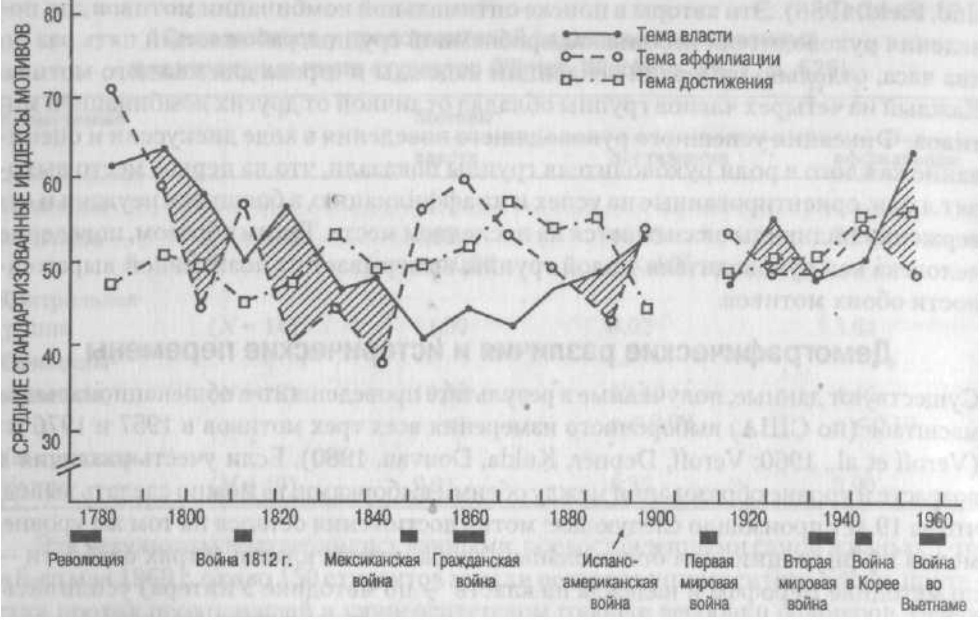


Рис. 12.5. Динамика национальной констелляции мотивов (США) и вступление в войны в 1780-1970 гг. Заштрихованные участки обозначают периоды, когда тема власти в изучавшихся материалах была выражена ярче темы аффилиации (McClelland, 1975, p. 336)

В своей работе Мак-Клелланд (McClelland, 1975) использовал также данные об историческом изменении национальных индексов мотивов (полученных на основе выборочного анализа литературных текстов за соответствующий период времени). Эти данные служили для выяснения того, в какой мере распространение в стране «имперской констелляции мотивов» служит предвестником вступления в войну и соответственно мощных национальных движений протеста. Были проанализированы английская история за период с 1500 по 1800 г. и американская история за 1780-1970 гг. Рисунок 12.5 поясняет характер выявленных взаимосвязей; на нем изображены изменения национальной констелляции мотивов в Соединенных Штатах (какой она запечатлена в текстах, имевших широкое распространение в тот или иной период времени, — сборниках рассказов для детей, романах и церковных песнопениях) в связи с войнами, в которых участвовали США с 1780 по 1970 г. Заштрихованные

участки обозначают периоды с преобладанием «имперской констелляции мотивов», т. е. периоды, когда мотив власти превышал мотив аффилиации (показатель мотива достижения роли не играет). Рисунок позволяет увидеть определенную временную последовательность, направление которой совпадало с ожидаемым. Если мы сочтем подобное объяснение достаточно убедительным, то следует признать, что после 1970 г. в США сложились психологические предпосылки, заставляющие опасаться скорого вступления этой страны в новую войну.

ГЛАВА 13 Приписывание причин: теория каузальной атрибуции

Вопросы о побудительных причинах действий и их результатов задаются не только в исследованиях мотивации. Они интересуют любого человека и представляют собой обыденное явление. Каждый из нас в какой-то мере является психологом в области мотивации повседневных форм деятельности. Каждый стремится узнать, что и почему происходит вокруг, особенно если те или иные события непосредственно затрагивают его. Как наблюдатели и участники, мы не просто фиксируем деятельность других людей в ее внешних проявлениях, таких как картина пространственных перемещений, мы также «воспринимаем» или понимаем, что собираются делать другие, чего они хотят, что «замышляют». В этой связи нас не должны смущать те бросающиеся в глаза особенности поведения, о которых говорилось в главе 1,

Поясним сказанное несколькими примерами. Например, 1) кто-то хвалит меня: что это — любезность, лесть или я действительно заслужил похвалу? 2) Продавец расхваливает самый дорогой из всех товаров: хочет ли он просто сбыть дорогую вещь или этот товар действительно самый лучший? 3) Случайный знакомый приглашает меня при случае заглянуть к нему домой: что это — простая вежливость или он действительно будет рад, если я однажды приду к нему? 4) Выпускник вуза имеет диплом с отличием и поступает на работу: действительно ли он так способен или в вузе, где он учился, было легко сдавать экзамены? Во всех приведенных примерах ясно, что вопросы об основах мотивации действий (случаи 1-3), причинах результатов действий (случай 4) — не просто проявление интеллектуального любопытства. Неверные ответы на них чреваты неприятными последствиями. Если я не пойму, что мой собеседник льстит, продавец хочет сбыть товар, знакомый приглашает меня просто из вежливости, а диплом с отличием слишком легко достался претенденту на должность, то от этого будет хуже только мне; волей-неволей я стану причиной будущих недоразумений. Часто все это не исключает нашего нежелания расставаться с неадекватным приписыванием причин, потому что подобная атрибуция оправдывает наше поведение или сохраняет наши представления о себе
и окружающем мире.

Строго говоря, следовало бы различать вопросы об общих основаниях деятельности (вопрос «Зачем?») и вопросы о конкретных причинах тех или иных результатов действий (вопрос «Почему?») (см. главу 1, а также: Peters, 1958). Это различение, первоначально предложенное Бассом (Buss, 1978,1979) породило многочисленные истолкования (Georgoudi, 1983; Harvey, Tucker, 1979; Hinkle, Schmidt, 1984; Kruglanski, 1979; Locke, Pennington, 1982; Zuckerman, Evans, 1984). В первом слу-
чае речь идет об атрибуции мотивации, или интенций, в силу которых совершаются действия. Во втором — об объяснении результатов целенаправленных действий, о событиях и ситуациях, охватывающих также и непроизвольную активность. Различие между вопросами «Зачем?» и «Почему?», между основаниями и причина-ми, между атрибуцией мотивов и эффектов (результатов) в теории каузальной атрибуции до настоящего времени ке проводилось (исключение составляет работа: Kruglanski, 1975). Обычно просто говорится о «причинах» или «атрибуции». В дальнейшем мы будем придерживаться такого недифференцированного словоупотребления, уточняя его смысл там, где это будет необходимо.

Приписывание причин в процессе мотивации

.' Теория атрибуции изучает проблему того, как люди объясняют себе явления объективной действительности с точки зрения их'причин, т. е. их «каузально атрибутируют». Эта теория призвана разъяснить следующие вопросы: «Когда и кто по отношению к кому сделал что, как, для чего и почему?» (Gorlitz, 1974, S. 543). В предшествующих главах мы, стремясь разобраться в понятии мотивации и сделать возможным прогнозирование поведения, обсуждали некоторые из проблем, заключенных в столь, казалось бы, компактном вопросе. Это в первую очередь относится к сфере межличностных отношений. Чем однозначнее впечатление, что кто-то, например, случайно попал в беду, тем выше готовность оказать активную помощь, если даже вокруг и находится много потенциальных помощников. Именно такое поведение наблюдали Пилявин и его коллеги (Piliavin et ah, 1969) в ситуации, когда в вагоне метро внезапно падал пассажир (помощник экспериментатора). Если человеку мешают осуществить какое-то действие или ущемляют его интересы, то, как мы отмечали в главе 10, возникновение раздражения и ответной агрессии во многом зависит от того, оцениваем мы поведение другого человека как преднамеренное или нет. В эксперименте, в котором детям мешали довести до конца их работу и получить обещанное вознаграждение, их возмущение мгновенно улетучивалось и они не пытались ответить тем же, если им сообщали, что помеха возникла из-за неловкости другого (Mallick, McCandless, 1966).

Намерения, мотивации и эмоциональные состояния приписываются не только другим, но и себе. Примером тому

может служить ошибка атрибуции, преувеличивающая силу агрессивного действия: если до этого действия наблюдалось повышенное возбуждение (например, вследствие физического напряжения, присутствия индивида противоположного пола, приема лекарства), то возникал эффект суммирования различных источников возбуждения, т. е. склонность приписать свое возбуждение последнему вызвавшему раздражение источнику; соответственно повышался и уровень агрессивности (см.: Rule, Nesdale, 1976; Zillmann, 1971). Таким образом, представляется очевидным, что когнитивное объяснение причин (атрибутирование) является частью процесса мотивации, оказывая решающее влияние на наше поведение. При всяком научном объяснении поведения эти процессы необходимо учитывать независимо от того, является ли подобное атрибутирование с позиций научного анализа «наивным», неполным или «ошибочным». Важно одно — то, что сам субъект считает правильным. Как он приходит к такому выводу, какую информацию использует, как ее обрабатывает — все это составляет
предмет теории атрибуции и тех исследований, о которых пойдет речь в данной главе. Сюда же можно отнести когнитивное приписывание причин нашим собственным переживаниям и поведению, хотя эти проблемы во многом связаны с такими более общими областями исследования, как индивидуальные мотивы, эмоции, классы эк-вивалентностей различных действий и т. п. Вопросы о роли каузальной атрибуции в мотивации деятельности рассматриваются в следующей (14-й) главе.

История проблемы и смежные исследования

Сразу отметим, что не существует единой теории атрибуции, так же как и не существует набора методических приемов, свойственных только этой теории. При многообразии способов объяснения людьми окружающей действительности не вызывает удивления обилие теоретических и методических подходов, сторонники которых пытаются пролить свет на объяснение различных «Что?», «Как?» и «Зачем?» Практически все современные подходы к этой проблеме берут свое начало в работах Фрица Хайдера. Отправной точкой исследований в этой области послужила его появившаяся в 1958 г. книга «Психология межличностных отношений». Книга не содержит экспериментальных данных и целиком посвящена теоретическому рассмотрению той психологии здравого смысла обыденного поведения, при помощи которой неискушенный в науке человек объясняет собственные действия и их результаты. Анализируемые Хайдером ситуации и события взяты или из повседневной жизни, или из художественной литературы (например, из басен); кроме того, слова, которыми обозначаются и психологически объясняются эти события, — это слова разговорного языка: «может», «старается», «хочет», «относится», «следует» и т. д. В этих понятиях обыденного анализа деятельности и в их систематизированных связях Хайдер усматривает сложное хитросплетение наивных психологических теорий, на основе которых строятся обыденное восприятие, суждения и действия. Хайдер убежден в том, «что наши представления о межличностных отношениях каким-то образом систематизированы, и эту систему необходимо выявить» (Heider, 1958, p. 14).

Феноменальное и каузальное описания

Книга Хайдера в первую очередь внесла вклад в актуальную для 1950-х гг. область исследования социальной психологии, а именно восприятие человека в межличностных отношениях. Хайдер различает феноменальное и каузальное описание воспринимаемого. При феноменальном описании характеризуется то, что воспринимается непосредственно, при каузальном — весь процесс восприятия дистального объекта, начинающийся с раздражения органов чувств, включающий переработку сенсорной информации и заканчивающийся построением образа данного предмета. Обе формы описания строго не разграничиваются. В непосредственно воспринимаемом нами уже дано нечто большее, чем поверхностный «сколок» явления. В другом человеке мы воспринимаем не только его движения и мимику лица, но и его эмоциональные состояния, желания и мотивацию. Таким образом, уже в восприятии присутствую! «добавки», которые могут и не осознаваться, хотя частично эти «добавки», возможно, выявляются при каузальном анализе. Хайдер пишет:

«При межличностном восприятии наблюдатель благодаря определенной форме непосредственного понимания воспринимает людей не только в их пространственных и физических свойствах, но и в таких неуловимых качествах, как их желания, потребности и эмоции» (ibid., p. 22).

Хайдер прежде всего стремился выяснить, какие закономерности лежат в основе такого непосредственного восприятия. Именно с этим связана проблема феноменальной причинности, имеющая в психологии восприятия длинную историю. Так, английский философ-эмпирик Юм (1711-1776) рассматривал восприятие причин как результат прошлого опыта. Гештальтпсихологи в отличие от традиционной трактовки писали о «гештальт-факторе феноменальной причинности» (Duncker, 1935), ссылаясь на тот факт, что при определенных условиях пространственно-временного развертывания событий (например, когда кто-то захлопывает дверь и сра-< зу после этого гаснет свет) причинно-следственные связи воспринимаются непосредственно, иногда вопреки опыту и знаниям; в таких случаях восприятие каузальных связей основывается «не на следствиях опыта, а на его предпосылках» (Metzger, 1954, S. 125). Правда, в случае таких, непосредственно усматриваемых, причинно-следственных зависимостей речь идет только о малой части того, что понимается нами под каузальной связью.

Мецгер (Metzger, 1953) так обобщает данные по восприятию причинности: «Причинность — такая же первоначальная чувственная данность, как цвет, форма, величина и расположение предметов» (ibid., S. 441). Свой вывод Мецгер строит в основном на экспериментальных данных Мишотта (Michotte, 1941, 1946; критический разбор см.: Weir, 1978). Мишотт предлагал своим испытуемым описать свое восприятие, например, следующего события: объект *А* движется к объекту *В,* касается его, после чего *А* останавливается, а *В* начинает двигаться в

том же направлении, в котором двигался *А*. Если временная задержка между соприкосновением *А* и *В* и началом движения *В* непродолжительна (не более 100 мс), то каждый испытуемый сообщал о причинной зависимости движений *А* и *В*, даже если ему было известно, что оба объекта приводятся в движение независимо друг от друга при помощи специального устройства. Ситуация, когда *А* после соприкосновения с *В* начинал обратное движение, а *В* следовал за ним, объяснялась «притягиванием» *А кВи* «захватом» объектом *А* объекта В и т. д.

Хайдер и Зиммель (Heider, Simmel, 1944) сделали следующий шаг в этом направлении, доказав, что перемещения неодушевленных объектов могут вызывать у наблюдателя непосредственное впечатление не только физической, но и «психологической причинности», как если бы эти объекты обладали мотивацией, направляющей их взаимодействие. Авторы предлагали испытуемым просмотреть мультипликационный фильм. Ниже приводится описание этого фильма, как его воспринимали испытуемые (с объективной точки зрения то, что происходило на экране, было слишком искусственным). Большой треугольник *(D)* входит в дом (прямоугольник с дверной рамой), снова выходит и начинает драться с маленьким треугольником *(d)*, в это время в дом входит круг *(k)*. После того как *D* побеждает, он идет в дом и гоняется там за *k* до тех пор, пока *d* не открывает снаружи дверь и *k* не убегает, преследуемый *D*. После этого все трое дважды обегают дом. Когда, наконец, *d* и *k* удаляются, *D* колотит по стенам дома до тех пор, пока они не рушатся. Таким
или подобным образом испытуемые описывали просмотренный фильм. Геометрическим объектам приписывались свойства личности, скажем, Охарактеризовался как
«задира», «драчун».

Каузальное описание охватывает не только непосредственно данное, но и прошлое, т. е. те процессы, которые привели к наблюдаемому состоянию. При этом важную роль могут играть детали воспринятого, хранящиеся в памяти материалы, абстракции, получаемые в результате переработки информации или каких-то более частных процессов. Хайдер (Heider, 1958, р. 26 и далее) особое место отводит «центральным процессам», порождающим «понятия», с помощью которых интерпретируется воспринимаемое.

Важнейшим гносеологическим вопросом психологических исследований является вопрос о степени адекватности, с которой методом интроспекции можно описать частные процессы, определяющие феноменально данное. Нисбетт и Вильсон (Nisbett, Wilson, 1977), проверив многочисленные экспериментальные данные и проведя собственные эксперименты, пришли в целом к довольно скептическим выводам о том, что они называют «иллюзиями интроспекции»:

«1. Люди часто не могут точно сообщить о влиянии конкретных стимулов на связанные с умозаключениями реакции более высокого порядка. В самом деле, иногда они ничего не сообщают о важных стимулах, иногда о реакциях на эти стимулы, а иногда и о том, какого рода умозаключение они сделали...

2. Сообщая о влиянии стимулов, люди лишены возможности запросить свою намять о том, какой когнитивной обработке подвергались эти стимулы; вместо этого они вынуждены строить свои сообщения, основываясь на неявных теоретических допущениях о причинной связи между стимулом и реакцией...

3. Субъективные сообщения о высших умственных процессах иногда бывают точными, но даже они не связаны с непосредственным применением интроспекции. Скорее, эти сообщения обусловлены случайно правильным применением априорных каузальных теорий» (ibid., р. 233).

Смит и Миллер (Smith, Miller, 1978) находят столь скептические выводы Нис-бетта и Вильсона необоснованными по многим причинам. Например, они считают чрезмерно строгим использованный авторами критерий, согласно которому испытуемые должны осознавать тщательно скрываемые от них экспериментатором релевантные поведению ситуационные факторы. В результате экспериментальной проверки роли конкретных перцептивных признаков для общей оценки свойств личности было установлено, что вопреки неадекватной оценке испытуемые в состоянии осознавать роль конкретной информации в выработке общего суждения. Смит и Миллер считают более правомерным вопрос об условиях, при которых возможно интроспективное проникновение, а не о самой возможности проникновения с помощью интроспекции в когнитивные процессы, определяющие переживания и поведение индивида.

Этого добились **Эрйксон** и Саймон (Ericson, Simon, 1980), рассматривавшие «словесные отчеты» — интроспективные описания восприятия неприличных рисунков — в качестве экспериментальных данных. Решающим фактором является то, каким образом был получен интроспективный отчет. Если он касается содер-жания, на которое непосредственно перед этим было направлено внимание, и если
это содержание все еще находится в кратковременной памяти, то словесный отчет об этом содержании не менее надежен и «тверд», чем объективные поведенческие данные. В отличие от этого неточными и спорными являются данные, полученные, когда испытуемый должен сообщить о чем-то, чего он (уже) не помнит, или о том, что переживалось не непосредственно в данный момент, так что за ответом ему надо обращаться к теориям, предположениям или рассуждениям.

Межличностное восприятие в социальной психологии

Наряду с исследованием проблем психологии восприятия большое влияние на развитие теории атрибуции оказал возникший в социальной психологии интерес к проблемам восприятия человека человеком. В центре внимания стоял, в частности, вопрос о том, как люди используют постепенно поступающую информацию для формирования *I* представления о другом человеке. Для своего эксперимента Аш (Asch, 1946) разработал перечень личностных свойств. Половине испытуемых этот перечень предъявлялся в обратном порядке. Сразу же был выявлен **эффект первичности:** свойства, перечислявшиеся вначале, **все равно** какие, больше всего влияли на формирование представления о другом индивиде. Аш предположил, что начальная информация несколько меняет смысл последующей, которая как бы подгоняется к первой.

Джоунс и Гезалс (Jones, Goethals, 1971) обобщили эффекты порядка переработки информации и предложили три

объяснения. Во-первых, в процессе переработки информации может ослабевать внимание, что приводит к недостаточной переработке информации, поступающей позднее. Во-вторых, более поздней информации может придаваться меньшее значение, если она не согласуется с информацией, полученной ранее. В-третьих, как предполагает Аш, более поздняя информация может подгоняться к исходной. Андерсон (Anderson, 1965,1974) разработал модель интеграции информации, определяющей окончательное суждение, посредством подсчета взвешенного среднего показателя для последовательно поступающих порций сведений. Книга Хайдера и обзор исследований по проблеме восприятия человека человеком вышли в свет одновременно (Heider, 1958; Tagiuri, Petrullo, 1958), но спор о предположении Аша об изменении оцениваемой информации в пользу складывающегося суждения продолжается до сих пор (см.: Zanna, Hamilton, 1977).

Следует упомянуть и оригинальную теорию «личностных конструктов» Келли (Kelly, 1955, 1958). В ней идет речь об индивидуальных особенностях решения проблем, понимания и категоризации повторяющихся ситуаций, прежде всего ситуаций социального взаимодействия. Келли обращает внимание на то, что во всех этих отношениях не существует принципиальных различий между обычным человеком — «наивным, или интуитивным, наблюдателем» — и ученым, специально изучающим поведение. Личностные конструкты можно трактовать как атрибуции. Келли разрабатывал свой подход прежде всего в клинико-психологических целях.

Внутренний и внешний контроль

Еще одним толчком к созданию теории атрибуции послужила разработанная в психологии личности проблема самовосприятия человека. Отчасти она уже рассматривалась в главах 4 и 5. Здесь следует указать прежде всего на предложенную Роттером (Rotter, 1954) концепцию так называемого внутреннего и внешнего кон-
троля подкрепления. Речь идет об обобщенных ожиданиях, т. е. убеждениях, касающихся собственной деятельности и того, насколько человек собственными усилиями может добиться желаемого. Это зависит, конечно, от особенностей ситуации. Но Роттер указывает на то, что одно и то же подкрепляющее событие (одно и
то же желательное последствие действия) может вызывать у разных индивидов различные реакции:

«Одним из детерминантов такой реакции является степень восприятия индивидом будущего вознаграждения как зависящего от него или связанного с его поведением либо как **зависящего** от внешних обстоятельств или от случая. Эффект подкрепления проявляется в поведении лишь части людей. Иными словами, он не сводится к процессу простого запсчатления в памяти, а зависит от восприятия человеком причинной связи (или отсутствия таковой) между собственным поведением и определенным вознаграждением. Такое восприятие не обязательно строится по принципу "все или ничего", оно может иметь весьма разнообразные степени градации. Когда подкрепление воспринимается субъектом как вытекающее из его собственного действия, но не полностью обусловленное им, то в культуре западного типа подобная ситуация воспринимается как зависящая от случая или как непредсказуемая из-за запутанности внешних сил»' (Rotter, 1966, p. 1).

Как уже отмечалось в главе 5, подобные рассуждения близки концепции инст-рументальности. Контроль, по Роттеру, означает ожидание, связанное с инструмен-тальностыо результатов собственных действий для относительно отдаленных последствий, которые не могут контролироваться непосредственно; иными словами, оно означает восприятие собственного поведения с точки зрения причинной обусловленности последующих событий. Диагностика индивидуальных различий осуществляется в этом случае с помощью шкалы *1-Е* (внутреннего-внешнего контроля). Составляющие ее 23 задания построены по принципу выбора альтернативы, например: (а) «Многие неудачи в жизни людей отчасти есть результат обычного невезения», (б) «Неудачи людей есть результат допущенных ими ошибок».

Содержание заданий охватывает самые разнообразнее сферы жизни: успехи в учебе, социальный престиж, любовь и увлечения, взаимоотношения с коллегами, социально-политические убеждения и мировоззренческие установки. Подобная внеситуационная обобщенность конструктов отрицательно отразилась на валид-ности этой методики относительно специфических критериев деятельности, таких, как изменение ожиданий в результате неудачи, сопротивляемость затуханию (см.: Collins, 1974; Zuckerman, Gerbasi, 1977). Индивидов с высокими показателями внутреннего контроля по опроснику Роттера нельзя отождествлять с индивидами, которые в деятельности достижения мотивированы на успех. Конечно, первые, как и вторые, предпочитают задачи средней сложности, но в отличие от вторых они же выбирают и легкие задачи (Liverant, Scodel, 1960). Лучше всего показатели опросника предсказывают такие общие критерии, как политические взгляды, конформность, деятельность по улучшению собственной жизни и т. п. (см.: Lefcourt, 1984; Palenzuela, 1984; Phares, 1976). Крэндалл и соавторы (V. Crandall, Katkovsky, V. J. Crandall, 1965) в своей шкале *IAR (Intellectual Achievement Responsibility* — Ответственность за интеллектуальные достижения) приспособили опросник Роттера к ситуациям достижения.

Концепция «личной причастности» де Чармса

Концепция де Чармса (deCharms, 1968) во многом напоминает ротттеровское противопоставление внутреннего и внешнего контроля. Де Чармс различает два типа личности: «самобытных» людей и «пешек». Самобытная личность относится к сво-< им действиям, насколько это позволяют ситуационные условия, как к свободным и самостоятельным, «пешка» скорее рассматривает себя как объект, подчиненный внешнему управлению и принуждению. Между этими крайними типами личности существуют и промежуточные варианты, выявленные де Чармсом (de Charms, 1973) с помощью методики типа *TAT.* Сам де Чармс характеризует свой личностный конструкт следующим образом:

«Чувства, присущие "самобытному" индивиду, сильнее влияют на поведение, чем чувства, присущие "пешке". Но это различие не абсолютно, а относительно: в одних обстоятельствах индивид ощущает себя в большей степени самобытной личностью, а в других — в большей степени пешкой.

Этот личностный аспект — гораздо более важный Мотивационным фактор, чем реальные события. Если личность ощущает себя "самобытной", то для предсказания се поведения это имеет большую значимость, чем любой другой объективный показатель принуждения. И напротив, если личность считает себя "пешкой", то ее поведение будет сильно зависеть от внешних факторов, хотя объективные данные и свидетельствуют о ее свободе. "Самобытному" индивиду присуще сильное чувство личной причастности, ощущение, что локус сил, влияющих на его окружение, находится в нем самом. Обратная связь, подкрепляющая это ощущение, определяется теми изменениями в окружении, которые приписываются собственным действиям: Вот в чем суть понятия "личная причастность" и мощного мотивационного воздействия этого фактора на поведение. "Пешка" ощущает эти силы как неподвластные себе, как личностные силы других людей или фактор окружения, определяющий ее поведение. Из этого-то и складывается чувство бессилия или собственной бесполезности» (deCharms,

1968, p. 274).

Помимо диспозиции личностной причинности определенную роль играет и ситуация. Успех при выполнении одного и того же задания приносил меньшую удовлетворенность людям, обладающим диспозициональным чувством самобытности, если задание выполнялось в условиях ограничения свободы действий, тогда как люди с более слабым ощущением самобытности никакой разницы в этих ситуациях не усматривали (Alderman, Carbonary, Ryals, 1979).

Де Чармс (deCharms, 1973, 1976), сосредоточив внимание на «чувствах самобытной личности», весьма преуспел в разработке программ по усилению мотивации учителей и школьников в процессе обучения.

Каузальная атрибуция и редукция когнитивного диссонанса

Следующей областью исследований, в которой вопросы каузальной атрибуции оказались в центре внимания, было начатое Фестингером (Festinger, 1957) изучение феномена когнитивного диссонанса (см. главу 4). В данном случае речь шла не об индивидуальных различиях, а об интраиндивидуальных изменениях собственных мнений и убеждений с целью уменьшения когнитивного диссонанса. Напомним о двух ситуациях, часто используемых в экспериментах по когнитивному диссонансу: вынужденном согласии и недостаточном обосновании. Сначала у испы-
туемых необходимо создать иллюзию добровольного (или полудобровольного) выбора такого действия, которое после размышления и при отсутствии нажима со стороны никогда бы не было совершено. Так, в экспериментах Фестингера и Кар-■ лсмита (Festinger, Carlsmith, 1959) испытуемые должны были по просьбе экспериментатора сообщить другим испытуемым, что скучный эксперимент интересен. Действие, на которое давали согласие испытуемые, не всегда оправдывалось и какими-то позитивными факторами, поскольку одна группа испытуемых получала)за свое согласие лишь 1 доллар, а другая — 20. Чем эти группы могут оправдывать свое поведение? При высокой оплате можно сослаться на внешние причины, на хорошее материальное вознаграждение своего, собственно говоря, нечестного поступка. И в этом случае не обязательно менять свое истинное мнение об эксперименте. При недостаточной оплате внешнее оправдание отсутствует, и его приходится искать в самом себе. Причиной поступка оказывается сам индивид, а значит, первоначальное мнение под влиянием предпринятого действия должно измениться.

В более узком смысле уменьшение диссонанса интерпретировалось в психологии мотивации как потребность избежать неприятного состояния когнитивного диссонанса. В рамках теории атрибуции были предприняты две попытки рассматривать уменьшение диссонанса как «чисто когнитивный» процесс приписывания причин. Нисбетт и Валинс (Nisbett, Valins, 1971) рассуждали следующим образом: если внешних причин для оправдания недостаточно, приходится обращаться к внутренним причинам и приписывать им осуществление действия, но при наличии существенных внешних причин действия значимость внутренних причин должна, наоборот, понижаться (см. ниже принцип обесценивания). Что же произойдет, если убежденное отстаивание собственного мнения будет вознаграждено высокой оплатой? Сила убежденности должна в таком случае ослабеть, как если бы испытуемый сказал себе: при такой высокой оплате мой поступок не может обусловливаться только внутренними причинами. В своей работе Нисбетт и Валинс приводят ряд данных, подтверждающих этот вывод. Тем самым авторы показывают действенность процессов приписывания причин и при отсутствии диссонанса. Таким образом, мотивационно-психологический подход Фестингера позволяет объяснить лишь определенный случай — ситуацию диссонанса, в то время как теория атрибуции дает объяснение как когнитивного консонанса, так и диссонанса. Далее мы ознакомимся с важнейшей предпосылкой уменьшения диссонанса, а именно с «фундаментальной ошибкой атрибуции» (Ross, 1977).

Теория самовосприятия Бема

На основании варианта теории атрибуции объясняет феномены уменьшения диссонанса и Бем (Bern, 1967,1972). Речь идет о его теории самовосприятия. Согласно этой теории, люди не обладают непосредственным знанием себя, своей текущей мотивации. Они приходят к этому знанию через наблюдение и оценку собственной деятельности; кроме того, наблюдая других, человек строит предположения о внутренних состояниях и мотивации этих людей. Таким образом, самовосприятие следует рассматривать как частный случай восприятия человека в ситуациях межличностного общения. Если некто, занимаясь самонаблюдением, ловит себя на том, что делает нечто, чему нет оправдания, независимо от таких внешних последствии,
как награда, компенсация и т. п., он говорит себе, что делает это ради удовольствия или поскольку считает это важным. Следовательно, за неимением внешних причин субъект вскрывает внутренние причины своих действий. При наличии внешних причин он объясняет свое поведение ими. В этом случае ему даже не приходит в голову мысль, что мотив может крыться в нем самом. По Бему, при самовосприятии человек сначала ищет только локализованные во внешней ситуации причины своей деятельности (объяснение поведения со второго взгляда). Если таковые имеются, их оказывается достаточно для субъективного объяснения своих действий. Таким образом, Бем приходит приблизительно к тем же выводам, что Нисбетт и Валинс (Nisbett, Valins, 1971), о роли собственных убеждений (внутренние причины) и достаточного оправдания (внешние причины), но в отличие от них он оспаривает непосредственность восприятия человеком внутренних причин своей деятельности. Бем пишет:

«Люди отчасти "узнают" о собственных установках, эмоциях и иных внутренних состояниях, делая выводы из наблюдений за внешними сторонами своего поведения и (или) за обстоятельствами, это поведение вызывающими. Таким образом, при слабой выраженности, неоднозначности или трудной интерпретируемости внутренних признаков, индивид в какой-то степени находится в том же положении, что и внешний наблюдатель, который в своих выводах о внутренних состояниях субъекта вынужден полагаться па те же внешние признаки» (Bern, 1972, p. 2).

Своей теорией самовосприятия Бем пытался доказать, что мотивационное объяснение уменьшения диссонанса излишне. Однако эксперименты, вдохновленные этой теорией (см.: Greenwald, 1975b), не дали возможности прийти к однозначному объяснению (см. обзор в: Heckhausen, 1980).

Атрибуция внутренних состояний возбуждения

Две следующие области исследований, в которых процессы атрибуции играют решающую роль, уже рассматривались в главе 4. Во-первых, это двухфакторная теория эмоций Шахтера (Schachter, 1964), ее модификация Валинса (Valins, 1966, 1967, 1970) и работы последователей этих теорий. Согласно Шахтеру и Валинсу, фактические или только имитируемые состояния эмоционального возбуждения, чтобы быть воспринятыми как специфические эмоции, нуждаются в когнитивной интерпретации. Так, испытуемые мужского пола в эксперименте Валинса (1966) считали более привлекательными те изображения молодых женщин^ при предъявлении которых у них имитировалось ускоренное или замедленное сердцебиение. Эффект сохранялся, даже если перед вынесением окончательной оценки испытуемым сообщалось об имитации (Valins, 1974).

Следует напомнить о модели Либхарта (Liebhart, 1978), объясняющей эффекты Валинса (см. главу 4). Согласно этой модели, информация (ложная) о происшедшем физиологическом возбуждении организма, если она не соответствует восприятию ситуации (внутреннего состояния и внешних обстоятельств), мотивирует к поиску объяснения. В результате происходит проверка ситуационного контекста относительно возможных причин фиктивного возбуждения. Если этот контекст предлагает набор возможных решений и одно из них представляется приемлемым, го именно оно приписывается фиктивному изменению возбуждения в качестве

причины. Если, наконец, при последующей деятельности внимание по-прежнему приковано к этой «причине», то каузальная атрибуция поведения связывается именно с ней. Она может влиять и на вегетативные реакции.

Во-вторых, это исследования, в которых ситуационно индуцированная эмоция і страха изменяется, если появляются факторы, воздействию которых приписывается эмоция. Это напоминает переоценку угрожающей ситуации, когда испытуе-|мые в эксперименте Лазаруса и его коллег (Lazarus et al., 1968) переосмысляли ^стратегии защиты от возбуждающих страх сцен из фильмов. Сам Лазарус обозначает когнитивные процессы переоценки как «отрицание» и «интеллектуализацию», хотя при защите речь, в сущности, идет о процессах атрибуции.

Изменение наличного эмоционального состояния посредством пересмотра причинной зависимости впервые обнаружили Нисбетт и Шахтер (Nisbett, Schachter, 1966). В их эксперименте испытуемым перед серией ударов током вводили плацебо-препарат и сообщали, что он обладает определенными побочными эффектами. Одной группе испытуемых эти эффекты описывались как типичные симптомы переживания сильной эмоции страха (дрожание рук и сердцебиение), другой — как не имеющие отношения к этой эмоции (например зуд или головная боль). Результаты эксперимента соответствовали ожиданиям. У испытуемых первой группы (у которых плацебо якобы вызывало состояния, подобные страху) наблюдался более высокий порог раздражения и большая терпимость к ударам тока по сравнению со второй группой, члены которой не могли приписывать свое естественно возникающее чувство страха безобидному препарату.

Индуцируя ложную каузальную атрибуцию, удается устранить хронические психофизиологические нарушения. Стормс и Нисбетт (Storms, Nisbett, 1970) давали страдающим от бессонницы препарат плацебо, при этом одной части из них говорилось, что этот препарат усиливает симптомы бессонницы, а другой — что он способствует расслаблению и засыпанию. Как и ожидалось, пациенты первой группы засыпали быстрее, чем пациенты второй. Очевидно, они с меньшим напряжением ожидали наступления сна, поскольку его отсутствие зависело не от них, а от препарата. Пациенты же второй группы, наоборот, ощущали еще большую зависимость от своего неизлечимого недуга, поскольку не наступало ожидавшегося благотворного влияния препарата. В некоторых повторных экспериментах лечебное воздействие ошибочной атрибуции не подтвердилось (Bootzin, Herman, Nicassio, 1976). В целом выяснилось, что ложное сообщение о состоянии возбуждения автономной нервной системы оказывает влияние лишь на очень ограниченный круг эмоциональных впечатлений. В повседневной жизни эффект Валинса едва ли сможет найти себе применение (ср. обзор: Parkinson, 1985).

Основные позиции и модели

Если отвлечься от случаев непосредственно усматриваемой феноменальной причинности, то приписывание причин представляется мотивированным процессом, направленным на осмысление имеющейся разнородной информации. Если этот процесс мотивирован, то возникает вопрос, почему люди спрашивают себя о причинах событий. На это представители теории атрибуции, и прежде всего Хайдер,

давали скорее философский, чем мотивационно-психологический ответ: «Такова природа человека». Хайдер пишет, что «человек в общем не удовлетворяется регистрацией наблюдаемых им явлений, он испытывает потребность соотнести их, насколько это возможно, с инвариантными характеристиками окружающего мира» (Heitier, 1958, р. 81). Келли высказывается более осторожно: «Эта теория описывает процессы так, будто индивид мотивирован к когнитивному осмыслению причинно-следственных связей окружающего мира» (Kelley, 1977, р. 193).

Подчеркивание такой роли «потребности» возвращает к жизни додарвиновское представление о человеке как существе, одаренном разумом. Экспериментальная психология лишила это представление его содержания; психоанализ и бихевиористская теория научения, каждая по-своему, подорвали веру в рациональные основы поведения. И вот разум вновь возвращается в психологические теории. В связи с потребностью «поиска причин» сторонники теории атрибуции сравнивают так называемого человека с улицы с ученым, который осуществляет те же самые действия, но более основательно. Это сравнение не совсем удачно, так как в нем упускается из виду обыденность, естественность, более того, кажущаяся тривиальность наивно-психологического объяснения причин. Думается, именно это обстоятельство до настоящего времени мешало объяснению процесса приписывания причин в психологии мотивации (за исключением отдельных попыток).

Мотивационно-психологическое исследование каузальной атрибуции могло бы при первом взгляде быть направлено на проблемы индивидуальных различий в продолжительности и частоте самого процесса

приписывания причин и используемые при этом критерии достоверности выводов. Исследований такого рода пока что не проводилось. При втором взгляде можно было бы заняться изучением ситуационных особенностей, мотивирующих к поиску причин. Попытки продвинуться в этом направлении имеются, однако проблема, как мы еще сможем убедиться, на удивление слабо разработана, чего не скажешь, кстати, о теориях, выходящих за рамки исследований атрибуции, например о концепциях познавательного поведения (Berlyne, 1965), и любопытства (Berlyne, 1960) Д. Берлайна, в которых конкретизируются условия, порождающие познавательную неопределенность и соответствующее исследовательское поведение.

Каузальная атрибуция: потребность или способность?

Хайдер не ограничивается ссылкой на некую общую потребность. Он обращает внимание на основополагающее значение понимания конкретной перцептивной ситуации, с одной стороны, и на полезность прогноза будущих событий — с другой. Под первым он понимает своего рода глубинный слой «ядерных процессов», или структуры, скрывающиеся за «поверхностными фактами» восприятия во всей их калейдоскопической пестроте *(core processes, core structures;* Heider, 1958, p. 80). Совладать с необозримым многообразием воспринимаемых процессов и структур можно только в том случае, если объединять их в соответствии с определенными закономерностями, характеризовать их по причинам и следствиям. Из всего набора явлений мы выделяем повторяющиеся константы, т. е. диспозиции людей, инвариантные свойства вещей или ситуационных особенностей. Благодаря такому отбору количество окружающих нас явлений сокращается, так что мы уже можем

\ обозреть, классифицировать и понять их. Таким образом, мы формируем причин-\ но-следственные связи, которые охватывают как случаи непосредственно воспринимаемой феноменальной причинности, так и сложные выводы о скрытых и отдаленных причинах, которые основываются на восприятии отдельных признаков. ^Последнее Хайдер поясняет следующим примером: вы видите на своем столе пе-Сок и пытаетесь понять причину его появления; наконец, вы обнаруживаете трещину в потолке, через которую и сыплется песок; отсюда вы делаете вывод, что ослабла несущая конструкция здания.

Этот пример одновременно указывает и на другой аспект потребности в приписывании причин — его полезность. Если я знаю причину появления песка на моем столе, я не просто удовлетворяю свое любопытство и трактую необычное событие, я получаю возможность предсказать дальнейшие события и защитить себя от неприятных последствий (в данном случае от обвала потолка). Предсказать — значит настроиться на будущие события и, следовательно, контролировать их наступление.

Рассматривая эти два указанных Хайдером аспекта, мы естественным образом приходим к идее существования общей потребности или мотива, но нам не приходит в голову проанализировать каузальную атрибуцию с позиций психологии мотивации. Ведь обсуждавшиеся аспекты каузальной атрибуции представляют собой не столько потребность или мотив, сколько некоторую базовую способность, точно такую же, как способность логически мыслить или способность к речевому общению. Вместо того чтобы отождествлять эту способность с общими потребностями, более реалистично будет рассматривать их как результат исторической эволюции, без которой человек не стал бы тем, что он есть. И так же как существуют индивидуальные различия в способности логически мыслить или общаться с помощью слов, существуют индивидуальные различия в приписывании причин, что никоим образом не перечеркивает универсального характера всех этих способностей.

Для психологии мотивации в этих способностях помимо универсального характера также имеет значение их функциям конкретно-мотивированных действиях. В этом отношении образ «человека с улицы», занимающегося наподобие ученого поиском причин, вводит нас в заблуждение, поскольку при этом ему, как и ученому, приписывается бесстрастная объективность. Каузальная атрибуция, так же как и логическое мышление, и речевое общение, является полезным звеном того, что входит в сферу мотивации деятельности. При этом в мотивации деятельности и процессе атрибуции следует различать два противоположных аспекта. Во-первых, атрибуция наряду с другими процессами облегчает переработку информации, получение соответствующих действительности и потому полезных знаний. В этом смысле каждый человек в сущности ведет себя так же рационально, как и ученый. Однако, во-вторых, мотивация может искажать процессы атрибуции, поскольку приписывающий причины субъект может, руководствуясь личными интересами, прийти к неправильным или односторонним выводам. В этом отношении каузальная атрибуция, по-видимому, в большей степени подвергается искажениям, чем логические выводы и речевое общение, ведь причины могут локализоваться сколь угодно далеко от непосредственно наблюдаемых явлении, и столь же обширной может оказаться область их поиска (вспомним в этой связи об эффекте Валинса).

Эту двойную функцию каузальной атрибуции — как средства рационального познания и упорядочивания «реальности» согласно желаниям субъекта — Келли описывает следующим образом: «Процессы атрибуции следует понимать не только как средства, обеспечивающие индивиду верное представление о мире, но и как средства, побуждающие к контролю над этим миром и подтверждающие эффективность такого контроля» (Kelley, **1971,** p. 22). Последнюю из этих функций мы можем вместе с Келли (Kelley, 1971) положить в основу своего рода «мотивации контроля».

Мотивация контроля

Под «мотивацией контроля» следует понимать индивидуальные различия в стремлении людей в максимально возможной степени контролировать окружающий их мир. Это стремление должно отличаться от общей переоценки степени своего контроля, к которой склонны большинство людей. О такого рода общей переоценке сообщают Чалдини и соавторы (Cialdini, Brayer, Lewis, 1974). В их эксперименте испытуемые оценивали интеллект человека, которого им удавалось легко убедить,

выше интеллекта человека, на которого им не удалось повлиять своими рассуждениями (для сравнения брались оценки сторонних наблюдателей). Приписывание интеллекта тем очевиднее осуществлялось под влиянием желания контролировать окружение, чем меньше испытуемый был склонен объяснять успех своего воздействия низким интеллектуальным уровнем убеждаемого и чем больше он был уверен в том, что высокий интеллект убеждаемого демонстрирует силу его аргументов.
Бургер и Купер (Burger, Cooper, 1979) выделили один из вариантов мотива контроля под названием «желание контроля» и измерили его с помощью **Шкалы же-чательности контроля.** Люди, набравшие высокие баллы по этому опроснику, хотят сами принимать решения, принимают меры, чтобы избежать возможной потери контроля, и берут на себя роль руководителя в групповой ситуации. Испытывая частый неуспех, они становятся более беспомощными и подавленными, чем люди с низким мотивом контроля (Burger, Arkin, 1980). С другой стороны, они легче поддаются иллюзии контроля при кажущемся успехе (Burger, Schnerring, 1982) и являются большими конформистами (Burger, 1987). Напрашивается вывод, что люди с высоким мотивом контроля склонны к ошибочным атрибуциям, поскольку это позволяет им избежать ощущения потери контроля; однако это предположение пока не получило экспериментальной проверки.
До сих пор не выяснено и то, в какой мере мотив контроля совпадает с мотивом достижения. Если конформизм и упоминавшиеся реакции на успех и неудачу свидетельствуют против такого совпадения, то другие данные говорят в его пользу. В отличие от испытуемых с низким мотивом контроля людям с высоким мотивом контроля свойствен более высокий и более реалистичный уровень притязаний, они дольше и с большим старанием работают над трудными заданиями, демонстрируют усиливающую мотивацию модель атрибуции (см. главу 14) и склонны приписывать успехи своему умению, а неудачи внешним причинам (Burger, 1985).

Каузальная атрибуция как регулятор социальных отношений

В середине 1970-х гг. Орвис и его соавторы (Orvis, Kelley, Butler, 1976) подвергли критике исходное положение сторонников теории каузальной атрибуции о том, что человек подобен ученому, устанавливающему причинно-следственные связи, что-бы лучше понять окружающий мир и научиться прогнозировать будущие события. Авторы спрашивают:
«Ну а что, если этот взгляд, в сущности, ошибочен? Что, если человек научается атрибуции и мотивируется к ее осуществлению не ради абстрактного понимания мира, а ради того, чтобы объяснить собственные действия и попытаться проконтролировать действия ближайших партнеров? Иными словами, каковы следствия из допущения, что процессу атрибуции сначала научаются, а затем используют его, прежде всего в социальных ситуациях, связанных с самоутверждением и критикой других?» (ibid., p. 378-379).
На мысль о том, что атрибуция как оправдание собственного поведения и критика поведения других может служить основным регулятором поддержания и структурирования социальных отношений, Орвиса и его коллег натолкнули данные исследования влюбленных пар. Каждого из влюбленных просили привести примеры собственного поведения и поведения партнера, объяснить это поведение и сообщить эти объяснения друг другу. При расхождениях в приписывании причин — в большинстве случаев с точки зрения партнера поведение объяснялось отрицательными чертами характера — молодые люди легко находили объяснение этому и сами атрибутировали атрибуции, т. е. осуществляли метаатрибуцию.
Классификация атрибуций со всей очевидностью выявила различия, определяемые перспективой наблюдения, т. е. позициями действующего субъекта и наблюдающего («оценивающего») партнера. Об этих различиях говорилось в главе 1 при рассмотрении работы Джоунса и Нисбетта Qones, Nisbett, 1971). Если собственное поведение объясняется прежде всего особенностями ситуации и условиями окружающей среды, то внешний наблюдатель приписывает наблюдаемое им поведение почти исключительно личностным свойствам действующего индивида. Для нас же пока важнее социальная функция, которую выполняют взаимные атрибуции в складывающихся отношениях партнеров: один отчитывается перед другим в том, **что** сделал или не сделал. Субъект объясняет свое поведение, чтобы оправдаться в глазах партнера или добиться прощения. Он стремится к тому, чтобы его действия были приняты, извинены или прощены. Объяснения наблюдающего партнера имеют целью пробудить в действовавшем субъекте чувство ответственности за свое поведение и заставить его следить за тем, чтобы подобное не повторялось.
Из особенностей атрибуции в социальных ситуациях авторы делают следующие выводы. Прежде всего, процессы атрибуции проявляются в ситуациях, в которых сталкиваются интересы индивидов, Действующий субъект стремится избавиться от жесткого социального контроля; наблюдатель, давая нежелательному поведению негативное объяснение, стремится вернуть другого на путь правильного, с его точки зрения, поведения. В этом смысле атрибуция есть процесс регуляции оценок, даваемых друг другу партнерами. В основания действий включаются приписанные им оценки. Область атрибуции оснований каждого действия весьма обширна, так что действующий субъект и его партнер имеют достаточно много вариантов для выбора. Отсюда проистекают часто неразрешимые конфликты атрибуции. Однако каждому из партнеров следует делать свои объяснения понятными другому и приемлемыми для него. В противном случае индивиды прибегают к метаатрибуции, в которой ставятся под сомнение честность, разумность или даже интеллектуальные способности другого, а тем самым возможность общения с ним.
Подведем некоторые итоги. Отношение к универсальному характеру процесса атрибуции как к потребности человека и сравнение этого процесса с поисками истины ученым мало что дают. Вместе с тем каузальная атрибуция, вне всякого сомнения, представляет базовую способность человека понимать и прогнозировать причинно-следственные отношения. Приписывание причин — не самоцель, всякая мотивированная деятельность включает в себя каузальную атрибуцию. Вот почему на каузальную атрибуцию может влиять цель действия, тем более что обычнд область возможных вариантов объяснения достаточно широка. Таким образом, каузальная атрибуция является частью процесса мотивации деятельности. Справедливость этого положения подтверждается в случае регуляции социальных отношений с помощью атрибуции, а именно при оправдании собственного поведения и принятии ответственности за него одним и другим партнером.

Первоначальная постановка вопроса и модели исследования атрибуции

Работа Хайдера (Heider, 1958) положила начало бурному росту исследований по теории атрибуции. Правда, для этого потребовался почти 10-летний инкубационный период. При простом подсчете количества статей, содержащих в названии слово «атрибуция» или родственные понятия, только в одном журнале *«Journal of Personality and Social Psychology»*, обнаруживается, что за 1966-1967 гг. была опубликована одна такая статья, за 1970-1971 гг. — 12, за 1975-1976 гг. —55, а за 1986-1987 гг. снова лишь 20. Эта ситуация напоминает всплеск интереса к исследованиям диссонанса в начале 1960-х гг.

(см.: Harvey, Weary, 1984; Kelley, Michela, 1980).
Основной вопрос теории атрибуции — объяснение людьми явлений реального мира. После книги Хайдера, возбудившей интерес к этой проблеме, исследования в основном основывались на моделях процессов использования информации для объяснения деятельности человека, планирующего исследование. Помимо основных идей Хайдера, к этой сфере относятся теория соответственного вывода (Jones- Davis, 1965), ковариационная модель (Kelley, 1967) и каузальные схемы (Kelley, 1972). Во всех перечисленных моделях выделяются три характеристики:.!) содержание используемой информации, 2) категории выбираемых причин, 3) правила соотнесения информации с причиной. Модели построены в высшей степени рационально. Их логика проста и, как сразу же выяснилось при их экспериментальной проверке, соответствует общему ходу рассуждений всех испытуемых (за исключением маленьких детей). В сущности, все модели связаны с одной проблемой: выбором между способами объяснения поведения с первого и второго взглядов (и только в последней модели — с третьего) (Kelley, 1973). Иными словами, основной вопрос состоит в том, определяются ли основания действия или причины его исхода, главным образом, особенностями действующего субъекта или предмета, на который направлено действие. В других теоретических подходах, как, например, в обсуждавшемся в главе 1 подходе Джоунса и Нисбетта (Jones, Nisbett, 1971), в рамках которого рассматриваются различия в использовании одной и той же информации действующим субъектом и наблюдателем, а также учитывается ориентация на специальные и более общие вопросы, каузальная атрибуция в большей степени связывается или с контекстом конкретной деятельности, или с развитием представлений о ее процессуальной структуре (см.: Deci, 1975).

«Наивный анализ деятельности» Хайдера

Хайдер (Heider, 1958) исходит из общего уравнения поведения Левина, в котором поведение (V) представлено в виде функциональной зависимости от личности *(P)* и соответствующего окружения (t/): $V=f(P_t U)$. Хайдер выделяет в личности и в окружении (или, как он говорит, в «эффективных возможностях личности» и «эффективных возможностях окружения») два компонента. Эффективные возможности личности слагаются из старания (можно бы употребить термин «мотивация») и из способностей (обозначаемых Хайдером более широким понятием *«power»* — «возможности»). Старание, в свою очередь, также слагается из двух компонентов, связанных между собой мультипликативно, а именно из намерений человека (интенция) и из интенсивности, с которой он добивается их осуществления (настойчивость). Следовательно, старание есть произведение интенции и настойчивости. Каждого из этих компонентов в отдельности недостаточно: интенция должна быть дополнена некоторой настойчивостью, а настойчивость нуждается в интенции, чтобы действие вообще могло осуществиться. Если старание (интенция х усилие) является переменным компонентом возможностей личности, то способность — ее константный компонент. В окружении основную (константную) величину составляет трудность, которую необходимо преодолеть на пути к цели. Иногда на преодоление трудности может позитивно или негативно влиять случай (в смысле везения или невезения).
Важно, что компоненты личности и окружения, т. е. способность и трудность, вычитаясь одно из другого, определяют умение личности: умение =/(способность минус трудность). Этим исчерпываются все переменные, относящиеся к использованию информации в модели Хайдера. Часть из них связана с понятиями более высокого уровня: произведение интенции и настойчивости — с понятием «старания» (мотивация), а разность между способностью и трудностью — с понятием «умения». И наконец, общее отношение старания и умения определяет действие и его последствия. На рис. 13.1 приведена схема анализа действия. Верхний уровень соответствует информации о компонентах личности и окружения, средний — взаимосвязям используемых понятий, и нижний — результирующему действию и его последствиям.

Рис. 13.1. Схема анализа действия по Хайдеру

В связи с этим сразу возникают два вопроса: для чего нужен анализ действия и какие категории причин следует различать? Мы уже отмечали, что в этом случае речь идет о том, какому объяснению поведения отдается предпочтение — с первого или со второго взгляда. Например, следует ли объяснять действие и его последствия силами личности или окружения либо, как это делает Хайдер, различать личностную (намеренное осуществление чего-либо) и неличностную каузальность. Эта, казалось бы, простая альтернатива приобретает особое значение, когда наблюдателю важно (как в ситуациях межличностного восприятия) сделать будущие события более предсказуемыми и тем самым более контролируемыми. Если, например, наблюдатель приходит к заключению, что развертывающаяся на его глазах деятельность определяется личностной каузальностью, т. е. интенциями и диспозициями действующего субъекта, то он может прогнозировать сходное поведение этого субъекта во множестве других аналогичных ситуаций. Локализация причин в личности дает наблюдателю больший выигрыш в информации, чем вывод о том, что поведение определяется не самим действующим субъектом, а специфической ситуацией (неличностная каузальность). Ведь в первом случае наблюдатель может предсказать поведение для целого класса ситуаций, а во втором — только для одной конкретной ситуации. Таким образом, если человек имеет основания приписать другому человеку определенные личностные диспозиции, в особенности мотивы, то поведение другого становится для него значительно более предсказуемым.
Таким образом, мы подошли к третьему вопросу: по каким принципам на основе информации об отдельных компонентах хайдеровской модели действия делается вывод о личностной или неличностной каузальности? Сам

Хайдер на этот вопрос всегда отвечал неопределенно, в большинстве случаев ограничиваясь приведением примеров из жизни. Модели, разработанные Джоунсом и Дэвисом (Jones, Davis, 1965), а также Келли (Kelley, 1967), должны были по замыслу их авторов восполнить этот пробел своей формализированной системой правил.

Решающим в приписывании действию личностной каузальности является, прежде всего, признание за действующим субъектом определенной интенции. Чтобы это произошло, необходимо проверить, не вовлечен ли субъект в более широкие события, не являются ли рассматриваемое действие или следствия из него побочным результатом интенции более высокого уровня и, наконец, действительно ли осуществляется данная интенция. При такой проверке важную роль играют сведения об усилиях и возможностях субъекта. Заключение о наличии определенной интенции, если за основу берется понятие «старание», может быть сделано только при фиксации соответствующего усилия. Интенции, о которых нельзя сказать, как и что необходимо сделать для их реализации, нельзя рассматривать в качестве необходимого условия личностной каузальности. Существенное значение имеет также информация о соответствии способностей и трудностей, т. е. информация о том, считает ли действующий субъект свои умения достаточными для достижения цели действия.

Вслед за Брунсвиком (Brunswik, 1952,1956), Хайдер настаивает на значимости наблюдаемой эквифинальности поведения человека для раскрытия интенций, в которых проявляются личностные Мотивационные диспозиции. О наличии экви-

финальности действий по отношению к мотиву можно говорить, если индивид в разных ситуационных условиях выбирает такие способы действия, каждый из которых ведет к одной и той же цели. Этот подход к выявлению интенций и мотивов был разработан и формализован Джоунсом и Дэвисом в модели соответственного вывода G[ones]- Davis, 1965).

Такой фактор окружения, как «трудность», ограничивает анализ действия одной деятельностью достижения, как показано на рис. 13.1. Хайдер, однако, не ограничивается этим типом деятельности, поскольку возможности окружения могут быть связаны с привлекательностью определенного объекта. Об этом свидетельствует выдержка из работы Хайдера «Атрибуция желаний и радости». Эта выдержка также дает представление о специфике его подхода и указывает на важность индивидуальных различий, которые необходимо учитывать при решении вопроса о личностной или неличностной каузальности.

«Мы начнем с основного правила осуществления атрибуции: следствие порождается данными условиями, если их наличие ведет к появлению следствия, а их отсутствие — к отсутствию следствия. Этот принцип, согласно Миллю, лежит в основе опытных методов исследования...

Посмотрим, как работает этот принцип в случае атрибуции радости относительно конкретного объекта (ситуации). Если я всякий раз, имея дело с данным объектом, испытываю радость и переживаю нечто иное (например, тоску, раздражение или безразличие) при его отсутствии, то я считаю **данный** объект обусловливающим мою радость. Следствие — охватывающее меня чувство радости — рассматривается как изменяющееся в зависимости от наличия или отсутствия данного объекта...

Рассмотрим теперь действие этого же принципа при атрибуции радости относительно испытывающего ее человека. Если объект иногда доставляет мне радость, а иногда нет, тогда следствие обусловлено чем-то во мне самом, а не внешним объектом. Неважно, могу я определить или нет, в чем дело, но я знаю, что данное следствие обусловлено меняющимся субъективным состоянием. Такие состояния, как настроение, голод и т. д., часто могут рассматриваться как условия, определяющие данное следствие, несмотря на временный характер таких состояний. Поскольку при этом виде причинного объяснения источник радости усматривается в преходящем явлении, то при таком объяснении привлекаются в какой-то мере недиспозишюнальные свойства личности...

Чтобы радость можно было приписать личностной диспозиции, необходимы дополнительные сведения о реакциях других людей. Говоря конкретно, если я вижу, что объект доставляет радость ие всем людям, то могу приписать следствия индивидуальным различиям... Иными словами, следствия, в данном случае радость, зависят от человека: один испытывает радость, а другой — нет. Иногда в связи с этим говорят о различных вкусах. Важна лишь констатация того, что наличие или отсутствие радости коррелирует с наличием или отсутствием не объекта, а, скорее, с различиями между людьми. В зависимости от человека один и тот же объект может вызывать радость, а может и не вызывать» (Heidcr, 1958, р. 181, 182).

Межиндивидуальное совпадение эффектов служит, таким образом, важнейшим показателем локализации причины. Если оно имеет место, то причиной эффекта является конкретный объект (внеличностная каузальность); следовательно, можно говорить об объяснении поведения со второго взгляда. Келли (Kelley, 1967) сделал этот критерий (согласованность) основным параметром своей ковариационной модели, формализующей локализацию причины в субъекте или окружении. Его модель и модель Джоунса и Дэвиса работают по принципу разделения труда в том смысле, что они ориентированы на противоположные моменты локализации причины; в модели Джоунса и Дэвиса внимание концентрируется на объяснении поведения с первого взгляда (личность), а в модели Келли — со второго (ситуация). По-видимому, еще более'важным является другое различие. Джоунс и Дэвис занимаются исключительно атрибуцией мотивации, т. е. не причинами результатов действий, а основаниями, по которым эти действия предпринимаются. К таким основаниям относятся не только более или менее постоянные диспозиции (например, мотивы «личностные причины» при описании индивидуальных различий), но и временные интенции. Келли, напротив, уделяет меньше внимания основаниям (интенциям) действий субъекта, чем причинам суждений, событий или иных результатов деятельности; его интересует распределение значимости причин между постоянными свойствами личности и миром предметов (а также временными ситуационными особенностями). Модель Келли включает и объяснение мотивации, если причина действия приписывается некоторой постоянной диспозиции действующего индивида. Перейдем к рассмотрению этих моделей.

Модель соответственного вывода Джоунса и Дэвиса

В своей работе «От действий к диспозициям» Джоунс и Дэвис (Jones, Davis, 1965) предложили модель атрибуции мотивации, позволяющую делать выводы об интенциях действующего субъекта и тем самым о лежащих в их

основе диспозициях (установках, мотивах). Подобные выводы дают нам информацию и о будущем поведении человека. Знание намерений играет ключевую роль при объяснении и оценке осуществленного в прошлом поведения; с такого рода оценками сталкиваются в своей работе парламентские комиссии или суд присяжных. Мера наказания или ответственности во многом определяется тем, в какой степени виновнику конкретного результата деятельности могут быть приписаны сознательные намерения. При этом люди выносят приговор, основываясь, как правило, не на наблюдении за самой деятельностью, а на имеющихся в их распоряжении сообщениях о деятельности или даже только о ее результатах.

Таким образом, исходным моментом является фактически осуществленное действие (поступок) или, по меньшей мере, его результат. Чтобы на этом основании можно было сделать вывод о диспозиции, необходимо осуществить три шага, которые могут привести, но не обязательно приведут к атрибуции интенции. Первый шаг заключается в обосновании двух предпосылок, без которых невозможно появление какой бы то ни было интенции. Субъект должен, во-первых, располагать предварительным знанием о возможных результатах своих действий и, во-вторых, обладать способностью достичь этих результатов. Отсутствие первой предпосылки означает, что результат не прогнозировался, т. е. не был намеренным. Отсутствие второй означает сомнительность приписывания данного результата данному субъекту. Стрелки на рис. 13.1, ведущие от стремления и умения к действию и результату, как раз и означают такое обоснование.

После обоснования обеих предпосылок осуществляется второй шаг. Он заключается в проверке того, какие следствия (или эффекты) результата действия могли мотивировать субъекта к его достижению. Чтобы выйти за рамки чисто спекулятивных построений, следует принять во внимание, что отправная точка любого действия связана с выбором различных альтернатив, по крайней мере с выбором: совершать действие или нет. Для каждой из таких альтернатив возможны различные эффекты. Эффекты, общие для всех альтернатив, не могут влиять на выбор определенного варианта действия. Такое воздействие могут оказывать только специфические эффекты. Чем меньше у выбранной альтернативы поведения специфических эффектов (лучше всего, если такой эффект один), тем однозначнее вывод об определяющей интенции. На рис. 13.2 этот шаг поясняется на примере двух действий *X* и *Y*, имеющих соответственно три и четыре эффекта, два из которых являются общими. Рассмотрим вариант выбора действия *X*. С ним связан лишь один специфический эффект с, Именно этот эффект заставляет субъекта предпочесть действие *X*. Если же выбрано действие *Y*, с которым связаны два специфических эффекта *due,* остается неясным, который из них оказался решающим. Эта методика напоминает анализ интенционального поведения, проведенный Ирвином (Irwin, 1&71; см. также главу 2).

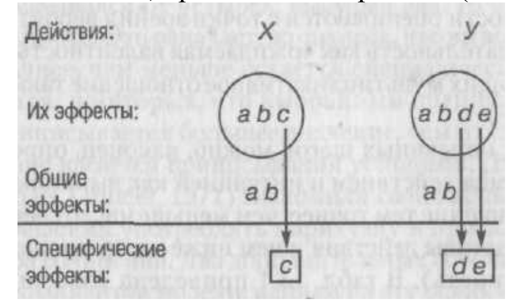


Рис. 13.2. Общие и специфические эффекты двух альтернатив действия

Но даже если выбранное действие имеет лишь один специфический эффект, мы все же не можем с уверенностью заключить, что именно с этим эффектом соотносится определенная интенция как выражение личностной диспозиции. Дело в том, что этот эффект может просто казаться желательным большинству людей или всем представителям определенной референтной группы. В таком случае действие мотивируется общезначимой ценностью целевого объекта. Основания действия определяются скорее особенностями целевого объекта, а не особенностями личности. Допустим, что мы встретили на выставке современного искусства двух людей — искусствоведа и финансового инспектора. Посещение выставки искусствоведом мы без колебаний припишем его профессиональному интересу к искусству, т. е. особенностям выставки. Менее тривиальным будет наше суждение о финансовом инспекторе. Так как интерес к искусству не типичен для представителей этой профессии, то у данного инспектора, по-видимому, особенно ярко выражена такая диспозиция, как сильный интерес к современному искусству.

Можно сказать, что любые поступки, не выходящие за рамки предполагаемого ролевого репертуара группы, к которой принадлежит действующий субъект, не

информативны для выявления диспозиции. В этом случае остается неизвестным, была ли причиной поступка, помимо ролевого предписания, соответствующая индивидуальная диспозиция. Напротив, весьма информативными для выявления диспозиции оказываются поступки, не согласующиеся с социально обусловленной ролью. В качестве примера можно привести выступление на предвыборном собрании двух политических деятелей, один из которых ратует за нечто популярное среди присутствующих, а другбй — за нечто непопулярное. Если учесть, что для политика, тем более для кандидата, особенно важно найти отклик у публики, можно с достаточной уверенностью предположить, что второго политика побудили к подобным речам какие-то серьезные намерения.

Третий шаг состоит в общей оценке желательности эффекта действия для той социальной группы, к которой принадлежит действующий субъект. Подобное «общекатегориальное» заключение об индивидуальности действующего субъекта на основе поведения типичного представителя референтной группы содержит некоторую неопределенность. Джоупс и Мак-Гиллис (**Jones,** McGillis, 1976) попытались конкретизировать третий шаг, выделив два детерминанта желательности. С одной

стороны, они принимают во внимание то, что в данной культуре считается общепринятым, а с другой — то, что известно о специфических склонностях субъекта. Оба вида желательности оцениваются с точки зрения вероятности их реализации, иными словами, желательность как «ожидаемая валентность» понимается в смысле теорий, учитывающих **мультипликативное** отношение таких детерминантов, как **ожидание** и ценность.

С помощью трех описанных шагов можно, наконец, определить соотношение между наблюдавшимся действием и интенцией как выражением личностной диспозиции. Это соотношение тем точнее, чем меньше число специфических эффектов у выбранной **альтернативы** действия и чем ниже их предполагаемая желательность (ожидаемая валентность). В табл. 13.1 приведена классификация возможных сочетаний обоих детерминантов вывода. Высокая степень соответствия (корреляции) достигается только при одной из четырех комбинаций, и в этом случае вывод относительно описываемой интенции действующего субъекта и его диспозиций является наиболее обоснованным. Именно в этом случае теория соответственного вывода дает явный выигрыш в информации.

Таблица 13.1

Обоснованность умозаключения об интенции (и личностной диспозиции), определяющей конкретное действие, в зависимости от количества и желательности (ожидаемой валентности) специфических эффектов выбранной альтернативы действия (Jones, Davis, 1965, p. 229)

Количество специфических эффектов	Желательность специфических эффектов (ожидаемая валентность)	
	высокая	низкая
Много	Тривиальная многозначность	Необычная многозначность
Мало	Тривиальная однозначность	Хорошая обоснованность

Пока что было предпринято не так много экспериментальных проверок плодотворности этой модели. Остановимся на двух из них. В работе Ньютсона (Newtson, 1974) проверялась зависимость вывода от количества специфических эффектов. При этом выяснилось, что специфические эффекты отброшенной альтернативы действия, т. е. те эффекты, от которых человек отказался, также играют определенную роль. Испытуемым сообщалось, что два студента (Алекс и Боб) из трех (в общем, равно привлекательных) вариантов действия выбрали один: «сидеть с ребенком профессора». Одной группе испытуемых говорилось только об одном эффекте поступка: «желание понравиться профессору», другой группе сообщался еще и такой дополнительный эффект, как возможность «особенно хорошо подготовиться к семинару». Если Алексу приписывались оба эффекта, а Бобу — только первый, то Боб оценивался как льстец, что и следовало из модели соответственного вывода.

Существовали и два других варианта действия: «пойти на пляж» и «поработать по просьбе друга в библиотеке». Для каждого из этих отвергнутых вариантов Ньют-сон при дальнейшем изложении называл один или два эффекта. Если Алекс, выбравший присмотр за ребенком, отказывался тем самым от четырех эффектов двух других вариантов, то он оценивался как больший льстец, чем Боб, отказывавшийся только от двух эффектов. А если Боб отказывался от двух эффектов, предпочитая один, а Алекс отказывался от четырех, выбирая два, то опять-таки большим льстецом оказывался Алекс. Это означает, во-первых, что вывод о личностной диспозиции тем однозначнее, чем меньше остается специфических эффектов и чем больше их отклоняется; во-вторых, что выбранным специфическим эффектам в процессе оценки приписывается большее значение, чем отклоненным.

Другое исследование касается приписывания установок. Джоунс и его коллеги (Jones, Worchel, Goethals, Gruraet, 1971) знакомили своих испытуемых с сочинением о запрете или разрешении употреблять марихуану и просили их оценить прочность установок автора сочинения. Два дополнительных сообщения, относившиеся к одному из двух детерминантов модели, влияли на эту оценку. Количество специфических эффектов варьировалось сообщением о том, что автор сочинения писал его добровольно либо по принуждению (в последнем случае причины, побудившие к написанию сочинения, могли лежать как в самом предмете, так и в человеке, уступившем давлению). Степень желательности варьировалась при помощи таких сообщений об установках автора сочинения, как стремление к самостоятельности, независимости и т. п. Если такие установки у автора были ярко выражены, то и разрешение на употребление марихуаны должно казаться ему более желательным. (В этом случае желательность следовало оценивать не как общекатегориалъную, а как индивидуальную.) Результаты исследования согласуются с моделью. Человеку приписывалась ярко выраженная установка, если он писал сочинение не по принуждению и его позиция отклонялась от ожидаемой; это имело место в том случае, когда количество различающихся эффектов было невелико, а их желательность низка.

Углубление модели Троупом

Существенное углубление модели корреспондирующих выводов (как и рассматриваемой ниже модели ковариации) предложил Троуп (Trope, 1986a). Он уделил особое внимание первоначальным процессам идентификации релевантной информации (в ходе приписывания диспозиции). Эта информация распадается на три различные по содержанию группы: ситуация, «теперешнее» поведение (человека, которому приписывается диспозиция) и «прежнее» поведение (поведение в предшествующие моменты времени). Исходя из теперешнего и прежнего поведения и не учитывая поведение, предполагаемое ситуацией (принцип обесценивания, см. ниже), можно попытаться непосредственно сделать вывод о намерении субъекта или о его соответствующей диспозиции. Однако если этот вывод не будет уточнен, мы столкнемся с возможностью различной интерпретации данных. Кроме того, имеются противоречивые данные, согласно которым ситуационные факторы либо не учитываются совсем («фундаментальная ошибка атрибуции»), либо учитываются не в полной мере (см.: Trope, 1986a, p. 244, цитируемая литература).

Чтобы продвинуться дальше в своих исследованиях, Троуп более детально рассмотрел первичные идентификационные процессы всех трех содержательных групп — ситуации, поведения и прежнего поведения — с точки зрения эффекта семантической активации. Если какой-то признак одной из содержательных групп является многозначным (например, кто-то может плакать от горя или от счастья), то контекстуальные признаки ситуации (известно, что вернулся домой член семьи, которого считали пропавшим) делают поведение однозначным (человек плачет от счастья), так что внешнему наблюдателю

нет необходимости делать дальнейшие выводы. Чем более многозначным является центральный признак одной из трех содержательных групп, тем большее влияние приобретают контекстные признаки двух оставшихся содержательных групп в смысле эффекта семантической активации. С помощью этого базового положения, в равной мере относящегося к атрибуции своего и чужого поведения, Троупу удается разрешить противоречия, создаваемые предшествующими данными.

Ковариационная модель Келли

Эта модель обязана своим названием положению о том, что эффект ковариирует со своей причиной: эффект наблюдается, если наличествует его причина, и не наблюдается, если эта причина отсутствует.

В своей получившей широкую известность работе 1967 г. Келли следующим образом различает свою модель и модель Джоунса и Дэвиса:

«Внимание наблюдателя в этих двух теориях, в сущности, сосредоточено на противоположных полюсах отношения "индивид-окружение". В моих ранних исследованиях... индивида волнует адекватность атрибуции относительно окружения. В связи с этим он пытается с помощью каких-либо критериев исключить дисперсию "ошибки", порождаемую самим индивидом. В трактовке этой проблемы Джоунсом и Дэвисом наблюдатель занимает противоположную позицию. Он ищет обусловленную индивидом (т. е. вызванную, как показывает тщательный анализ, конкретным субъектом) дисперсию и при этом вынужден исключить причины изменений эффектов, вызванных факторами окружения или ситуаций» (Kelley, 1967, p. 209).

Если Джоунс и Дэвис стремились уточнить личностные диспозиции, то целью Келли стало выявление на основе имеющейся информации основания для локализации причин действия или его результата как в окружении, так и (может быть, исключительно) в индивиде. В отличие от Джоунса и Дэвиса он использует инфор-
мацию не об одном, а о многих действиях одного и того же индивида и других лиц в различное время, а также о действиях с различной целью и в разных ситуациях. Информация распределяется им по четырем параметрам: субъект, время, цель и ситуация, что позволяет Келли широко использовать свой принцип ковариации, т. е. то, что Джон Стюарт Милль называл методом различий, согласно которому «ответственным за действие следует считать то условие..., которое имеется в наличии, когда наличествует действие, и отсутствует, когда отсутствует действие» (Heider, 1958).

На другое различие между обеими моделями обратил внимание Гамильтон (Hamilton, 1980). В модели Келли, где планомерно варьируются люди, ситуации и моменты времени, он видит типичный научный анализ, тогда как модель Джоунса и Дэвиса относится лишь к людям и ставит вопрос о том, могли ли они действовать иным способом. Это чисто юридический способ мышления, так что «интуитивному ученому» Келли можно противопоставить «интуитивного адвоката».

В рамках анализа, проводимого Келли, причина данного действия (зависимая переменная) обусловливается ковариацией четырех критериальных параметров (независимые переменные). Эти параметры соответствуют трем аспектам оценки поведения, о которых речь шла в главе 1: 1) специфичность объекта (целевой объект или другие индивиды, на которых направлено действие; *distinctiveness of entities)* позволяют ответить на вопрос, может ли действие вызываться другими объектами. 2) Соответствие между различными индивидами, согласованность *(consensus)* их действий, направленных на определенный объект, позволяют ответить на вопрос, поступают ли другие точно так же. 3) Временная стабильность действий *(consistency across time)* позволяет ответить на вопрос, поступает ли человек всегда одинаково, 4) С временной стабильностью связана стабильность модальностей, в которых воспринимается объект *(consistency across modalities).* Последняя позволяет ответить на вопрос, будет ли возможным осуществление того же действия, если объект находится в иных ситуационных условиях.

В случае высокой специфичности индивид реагирует на объект весьма необычным способом. При высокой согласованности реакция индивида на объект совпадает с реакцией большинства других людей. При высокой временной стабильности человек реагирует на объект одинаковым образом независимо от того, когда взаимодействует с ним. Одна и та же реакция на меняющиеся ситуационные условия имеет место и при стабильности модальностей.

Келли поясняет сказанное следующим примером. Если кому-то особенно понравился какой-то фильм и он рекомендует посмотреть его, то для меня важно решить, связана ли причина этой рекомендации с объектом (качество фильма) или с человеком (рекомендующему нравится многое). Если я знаю, что рекомендующий реагирует на различные фильмы весьма по-разному (специфичность), что он уже несколько раз смотрел этот фильм (стабильность во времени) и его телевизионный вариант, созданный тем же режиссером (стабильность модальностей), и что его суждение о фильме совпадает с мнением других людей, видевших этот фильм, тогда я припишу рекомендацию особенностям объекта. Но если этот человек рекомендует мне все фильмы без разбора, если ему то нравится, то не нравится один и тот же фильм и если другие люди придерживаются иного мнения, то я припишу рекомендацию особенностям индивида.

Процедуру подобных выводов Келли приравнивает к простому и относительно неполному дисперсионному анализу данных, который, несомненно, способен осуществить любой непосвященный. Возможные ковариационные комбинации Келли демонстрирует с помощью дисперсионно-аналитического кубика с тремя основными критериальными измерениями, или параметрами: объектами, временем и субъектами (рис. 13.3). Заштрихованные части левого кубика соответствуют случаю, когда я приписываю рекомендацию посмотреть фильм объекту (О,), а не субъекту (C_2); заштрихованные части правого кубика соответствуют второму случаю, когда рекомендация приписывается не объекту, а субъекту (С,). (Разрыв в точке *В.,* во втором случае означает нарушение стабильности поведения.)

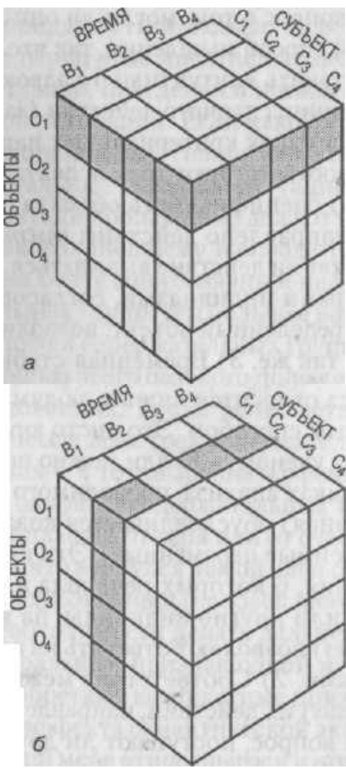


Рис. 13.3. Дисперсионно-аналитический кубик, наглядно отображающий информацию о ковариации действия с тремя измерениями: объекты (0J, субъект (С) и время (В). Левый рисунок изображает случай, когда действие субъекта (например, С,) атрибутируется объекту 0,; правый рисунок - когда оно атрибутируется субъекту C_2 (Kelley, 1973, p. 110, 111)

По аналогии с дисперсионным анализом Келли определяет функцию как дробь, числителем которой служит переменная «специфичность», обозначающая различия условий (объектов), а знаменателем — дисперсия ошибки в тех условиях (объектах), стабильность и согласованность которых служат показателями индивидуальной стабильности и межиндивидуальной повторяемости действий. Чем ниже стабильность и согласованность, тем больше знаменатель и тем выше должно быть значение специфичности в числителе с тем, чтобы сохранить локализацию причины рассматриваемого эффекта в условиях заданного окружения.

Таким образом, Келли по возможности старается придерживаться перспективы рассмотрения поведения со второго взгляда. Если поведение индивида специфично относительно объектов и одновременно высоко согласовано относительно других людей и стабильно во времени, то можно сказать, что данному индивиду свойственна широкая «информированность о мире» *{state of infoimation regarding the world)* (Kelley, 1967, p. 198). Правда, вряд ли в этом случае можно говорить об индивидуальности его диспозиций и мотивов. В табл. 13.2 приведены различные комбинации тех информационных данных о действиях, которые, по мнению Келли, приводят к локализации причины в объекте, особенностях ситуации (обстоятельствах) или субъекте.

Таблица 13.2

Сочетание информационных данных, на основании которых в ковариационной модели Келли причина локализуется либо в объекте, либо в обстоятельствах, либо в субъекте

Локализация в:	Специфичность (объектов)	Согласованность (индивидов)	Стабильность (во времени)
Объекте	Высокая Высокая	Высокая Низкая	Высокая
Обстоятельствах	Низкая	Низкая	Низкая Высокая
Субъекте			

Особого внимания заслуживает тот факт, что Келли распределяет причины между субъектом и окружением. Хайдеровские возможности окружения распадаются у него на объект и обстоятельства, в которых представлен объект. И если объект является константным фактором окружения, то обстоятельства задаются ситуационным контекстом. Если, например, индивид предпочитает определенные фильмы (ярко выраженная специфичность), которые не нравятся другим (низкая согласованность), но время от времени критикует какой-либо из нравящихся ему фильмов (низкая стабильность), то мы склонны видеть причины этих меняющихся, отклоняющихся от обычного поведения реакций в особенностях ситуации.

Эмпирическая проверка ковариационной модели

Обработка информации в соответствии с ковариационными принципами Келли происходит чисто логическим и статистическим путем и не требует психологического обоснования. В этом случае достаточно простой программы для обработки на компьютере. В связи с этим возникает вопрос, осуществляется ли локализация причин индивидом столь же логическим и статистическим путем, если ему предъявляется эпизодическое действие и сообщается ковариационная информация о согласованности, специфичности и стабильности. Соответствующий эксперимент был проведен Мак-Артур (McArthur, 1972,1976). В первой из своих работона предъявляла

испытуемым нейтральное высказывание: «Георг неправильно перевел предложение». Высказывание дополнялось информацией по трем критериальным параметрам, а поскольку каждый из параметров имел два значения — высокое и низкое, то в результате было получено 8 различных комбинаций информации. Согласованность: «Почти все переводят (не переводят) предложение правильно». **Специфичность:** «Георг всегда переводит (никогда не переводит) правильно». Стабильность: «До сих пор Георг почти всегда переводил (не переводил) это предложение правильно». После получения дополнительной информации испытуемых просили определить, что было причиной результата действия (а в случае действий, чувств или мнений, что вызвало соответствующую реакцию): свойства субъекта, объекта, особенности ситуации или же сочетание этих факторов.
Если говорить о результатах действия, то примечательно, что в первую очередь их причина приписывается субъекту (см, табл. 13.3). Сказанное относится и к контрольной группе, которой предъявлялось только высказывание о результате действия без какой-либо дополнительной информации. Предпочтение объяснения поведения с первого взгляда по Джоунсу и Нисбетту (Jones, Nisbett, 1971) соответствует перспективе внешнего наблюдателя. Нередко при объяснении использовались комбинации причин, причем наиболее часто применялась комбинация «субъект-объект», т. е. объяснение поведения с третьего взгляда. Поскольку в этом исследовании изучалось только наблюдение за поведением другого индивида, его результаты нельзя распространить на самонаблюдение.

Таблица 13.3 Распределение общей дисперсии (в %) каузальной атрибуции
в зависимости от трех критериальных параметров (McArthur, 1972, p. 182)

Параметры	Каузальная атрибуция				Средняя доля общей дисперсии
	объекту	обстоятельствам	субъекту	субъекту или объекту	
Специфичность Согласованность Стабильность	12 5 6	8 0 41	22 6 16	0 1 16	10 3 20

При рассмотрении представленных в табл. 13.3 данных сразу бросается в глаза, что информация о стабильности гораздо сильнее влияет на объяснение причины (20% всей дисперсии), чем информация о специфичности (10%) и тем более о согласованности (3%). О незначительном влиянии информации о согласованности также свидетельствуют данные других работ по атрибуции чужого поведения (McArthur, 1976; Nisbett, Borgida, 1975; Orvis, Cunningham, Kelley, 1975). В ряде работ по атрибуции собственного поведения (Nisbett, Borgida, Crandall, Read, 1977; Feldman, Higgins, Karlovac, Ruble, 1976) было установлено, что информация о согласованности в этом случае никак не учитывается. Рабл и Фелдман (Ruble, Feldman, 1976) в свою очередь доказали, что действенность этой информации зависит от порядка ее предъявления. Если сведения о согласованности приводились в самом начале (как это было в обсуждавшихся работах), а не в конце (эффект новизны), то ее значимость почти не уступала значимости информации о стабильности и специфичности. Уровень значимости этой информации может возрастать и при указании на репрезентативность референтной группы (Wells, Harvey, 1977). В общем проведенные до сих пор исследования (см.: Hansen, Stonner, 1978) показали, что при объяснении причин чужого поведения информация о согласованности используется в полном соответствии с ковариационной моделью, если только эта информация как-то выделяется и представляется репрезентативной. При атрибуции собственного поведения ей не предается особого значения, что связано с различиями в перспективе наблюдения, как ее понимают Джоунс и Нисбетт (см. главу 1).
Для нас важнее всего выяснить влияние всех комбинаций информации на приписывание причины в зависимости от перспективы наблюдения. Экспериментальные данные подтверждают модель, т. е. данные, приведенные в табл. 13.2. Локализация причины в субъекте чаще всего наблюдается при слабо выраженной специфичности, низкой согласованности и высокой стабильности. Наибольшую значимость при этом имеет информация о специфичности (22% всей дисперсии, сравни табл. 13.3), на втором месте стоит информация о стабильности (16%).
Локализация причины в объекте происходит чаще всего при ярко выраженной специфичности и высоких согласованности и стабильности. Причина чаще всего приписывается обстоятельствам в случае ярко выраженной специфичности, низкой стабильности и средней согласованности. Смещение локализации причины (по большей части в сторону субъекта, но не окружения) зависит от вида подлежащего объяснению поведения. Мак-Артур, изучая атрибуцию причин действий, результатов действий, эмоций и мнений, установила, что события, действия и результаты действий чаще атрибутируются субъекту, а эмоции и мнения, напротив, чаще атрибутируются объекту (это предполагал еще Хайдер (Heider, 1958)).
Примечательны и некоторые умеренно выраженные взаимодействия критериальных измерений. Так, тенденция к атрибуции объекту при ярко выраженной специфичности, высокой согласованности и обратная тенденция к атрибуции субъекту при слабо выраженной специфичности и низкой согласованности снижаются, если при этом фиксируется низкая стабильность. Если из двух критериев — специфичности и согласованности — один является высоким, а другой низким, то высокая стабильность приводит к атрибуции «объект—субъект», что соответствует объяснению поведения с третьего взгляда.
В целом данные Мак-Артур подтверждают логико-статистическую ковариационную модель Келли. Информация о согласованности имеет меньшую значимость по сравнению с информацией об специфичности и тем более о стабильности (см. также: Kassin, 1979). Но эти данные относятся только к оценке чужого поведения и ничего не говорят о том, какую информацию предпочитает индивид при объяснении собственного поведения. Определенным шагом вперед в этом направлении является анализ Троупом процесса идентификации отдельных признаков (Trope, 1986a).
Методика исследования Мак-Артур вызывает определенные возражения, поскольку испытуемые получают информационные ковариации готовыми в письменной форме. Планомерное варьирование комбинаций информации могло натолкнуть испытуемых на логику ковариационной модели. Поэтому вполне допустимо, что в эксперименте проверялись лишь логические "способности испытуемых, а не то, как они выбирают и используют для объяснения поведения ковариацию информации из различных источников (см.: Fiedler, 1982; Newstone, Jaspars, 1987; Major, 1980).
То, что испытуемые фактически осуществляют обе эти операции, доказали Кордрей и Шоу (Cordray, Shaw, 1978). Различные

группы испытуемых наблюдали на экране, как некто решал или не решал несколько последовательно предъявлявшихся задач. При этом варьировались следующие условия: трудность задач (степень трудности заранее доводилась до сведения испытуемых в виде социально сопоставимой информации), результат (высокий, низкий) и ковариация наблюдающейся степени усилия (настойчивость, напряжение) с неудачным или успешным решением задач. После этого испытуемых просили атрибутировать достигнутый результат относительно четырех каузальных факторов: способности, усилий, трудности задачи и случайности. Как показал эксперимент, испытуемые сами выявили нужные сведения и использовали при атрибуции именно их, а не сообщенные предварительно данные относительно трудности задачи. Успешный результат объяснялся способностями и приложенными усилиями, а неудача — трудностью задачи. При наличии явной ковариации между степенью усилия и успешным решением отдельных задач результат приписывался прежде всего приложенному усилию, причем это происходило за счет способностей в случае высокого результата, а в случае низкого результата за счет трудности.

Данные, касающиеся самооценки и информации о параметрах ковариации после успеха и неудачи, мы еще обсудим в последующих разделах. Как показал Росс (Ross, 1977), в отдельных случаях «интуитивный психолог» демонстрирует при атрибуции целый ряд предубеждений и характерных ошибок. К рассмотрению этого вопроса мы также еще вернемся.

Конфигурационные понятия: каузальные схемы по Келли

Ковариационный анализ причин действия построен на использовании разнообразной информации. Во многих обыденных ситуациях такая информация отсутствует, или же у наблюдателя не остается времени на ее подбор и анализ. Келли (Kelley, 1971, 1972,1973) установил, что при неполной информации можно прибегнуть к выделению обобщенных конфигураций взаимодействия различных причин, т. е. к так называемым каузальным схемам. Если, например, кто-нибудь решил задачу и известно, что эта задача очень трудная, то успех приписывается большим способностям. Таким образом, успешный результат действия имеет причину, препятствующую его осуществлению (высокая степень трудности задачи), и благоприятствующую причину (большие способности). Препятствующие и благоприятствующие причины не обязательно должны, как в данном примере, распределяться между субъектом и окружением; обе причины могут одновременно локализоваться как в одном, так и в другом.

Наряду с дифференциацией причин на способствующие (благоприятствующие) и препятствующие, а также на внутренние и внешние, Келли (Kelley, 1972) указывает на два специальных понятия, которыми обозначается комбинация причин, ведущая к определенному эффекту. Одно из них — понятие «множественных необходимых причин». Из множества благоприятствующих причин для достижения необходимого эффекта должны присутствовать все причины одновременно. Рисунок 13.4 поясняет сказанное на примере двух гипотетических причин *Ли В*. Эффект *Е* возникает только при наличии и Л, и *В*. Руководствуясь этой схемой, при появлении эффекта можно тотчас же сделать заключение о наличии *А и В* без специальной идентификации обеих причин. Другой вид каузальной схемы — так называемые множественные достаточные причины. В этом случае из многих способствующих причин достаточно одной, чтобы вызвать необходимый эффект (см. рис. 13.4). Однако из самого эффекта нельзя вывести, какая из причин привела к его возникновению.

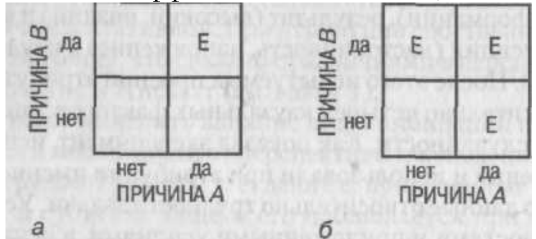


Рис. 13.4. Каузальные схемы; а) множественных необходимых причин и б) множественных достаточных причин {Kelley, 1972, р. 2, 6}

Когда и какую каузальную схему следует применять? На этот счет люди выработали определенные эмпирические правила. Редкие и необычные (или особенно запоминающиеся) события (Cuningham, Kelley, 1975) чаще всего приписываются множественным необходимым причинам: несколько различных причин должны действовать совместно, чтобы их произведение обусловило рассматриваемый эффект. Примером может служить успешное решение очень сложной задачи или неудачное решение очень легкой. Первый случай может быть результатом действия двух благоприятствующих внутренних причин — больших способностей и значительного усилия, а второй — результатом их отсутствия. Для рядовых событий, например для успешного решения легкой и неудачного решения трудной задачи, больше подходит каузальная схема множественных достаточных причин. Для успешного решения легкой задачи достаточно наличия одной из двух благоприятствующих причин — способностей или усилия; для неудачного решения трудной задачи достаточно отсутствия одной из этих причин, чтобы препятствующая причина (трудность задачи) оказалась непреодолимой.

Но как в случае множественных достаточных причин определить, какая из них была благоприятствующей? Ответа на этот вопрос не дают и сведения о повторном появлении эффекта, поскольку каждое такое появление (например успешное решение легкой задачи) может быть следствием как одной, так и другой причины. При подобной неразделимости однонаправленных причин Келли (Kelley, 1972, 1973) рекомендует пользоваться принципом обесценивания: в данном случае снижается значимость каждой причины эффекта при условии, что наличествуют или являются возможными другие приемлемые причины. (Этот принцип также соответствует логике дисперсионно-аналитической модели.) Кстати, мы здесь имеем дело с тем же явлением, которое Джоунс и

Дэвис (Jones> Davis, 1965) использовали в своей модели соответственного вывода в качестве детерминанта для выведения из действия лежащей в его основе диспозиции, т. е. с количеством специфических эффектов. Если число специфических эффектов выбранной альтернативы действия превышает единицу, то мы сталкиваемся с неразделимостью достаточных причин. Неясно, какая из соотнесенных с различными специфическими эффектами диспозиций направляет действие. Соотнесенность действия и диспозиции остается не-выявленной.

Обесценивание одной или нескольких из многих возможных причин (так же как и одного из многих возможных специфических эффектов) должно быть тем значительнее, чем больше число достаточных причин (или эффектов). Единственное, что можно порекомендовать для дальнейшего прояснения этого вопроса, — дифференциация каузальной схемы рассматриваемого эффекта путем наблюдения ковариации объектов, ситуационных условий, временных факторов и субъектов, т. е. посредством построения все новых психологических гипотез и их проверки. Но еще до того, как такое объяснение будет получено или не получено, возникает следующий вопрос: какая из двух возможных способствующих причин обесценивается сильнее — причина, относящаяся к субъекту или к окружению? В зависимости от ответа можно судить о тенденции объяснения поведения с первого или второго взгляда. Если относимая к окружению причина обесценивается сильнее, то такое предпочтение объяснения поведения с первого взгляда соответствует,
согласно Джоунсу и Нисбетту (Jones> Nisbett, 1971; Jones, 1976), предубежденности перспективы стороннего наблюдателя. Эту односторонность, на которую указывал еще Хайдер (Heider, 1958), Росс (Ross, 1977) называет «фундаментальной ошибкой атрибуции».

Помимо принципа обесценивания при каузальных умозаключениях во внимание должно приниматься и нечто прямо ему противоположное — принцип усиления значимости (Kelley, 1971). Этот принцип означает, что значимость способствующей причины всегда повышается, если ей противостоит препятствующая причина, например, если осуществлению целевого действия мешают трудности, связанные с ним жертвы и риск. И здесь опять-таки прослеживается полная аналогия с моделью соответственного вывода Джоунса и Дэвиса, а именно с таким детерминантом этой модели, как желательность. Чем менее социально желательным является целевое действие (например если оно противоречит ролевым предписаниям), тем сильнее возрастает значимость соответствующей внутренней причины действия и в тем большей степени оно объясняется диспозицией субъекта, а не требованиями особенностей ситуации.

Эксперименты, направленные на доказательство каузальных схем, по большей части носят гипотетический характер, т. е. основываются на тезисах, подразумевающих готовность испытуемых находить причинные объяснения. Эксперименты такого рода подвергаются вполне справедливой критике за чуждое реальности представление заранее упорядоченной информации и за их сем антическу ю тривиальность (см.: Fiedler, 1982, и критический анализ в: Shaklee, 1983). Мэйор (Major, 1980) перед атрибутированием описанного поведенческого эпизода предлагал испытуемым информационный материал, который они сами могли распределить по заранее данным категориям. Однако испытуемые пользовались этой возможностью лишь в ограниченной мере. Информации о специфичности и согласованности они предпочитали информацию о стабильности. Атрибуции лишь приблизительно совпадали с ковариационной моделью Келли.

Келли (Kelley, 1973) проанализировал и другие каузальные схемы. Рассмотренные выше схемы необходимых и достаточных причин представляют собой только два частных случая более общей схемы, не ограниченной констатацией наличия или отсутствия некоторой причины. Речь идет о схеме градуальных (аддитивных или мультипликативных) эффектов, близкой обыденному мышлению, так как последнее всегда учитывает различия в силе отдельных причин. Поскольку каузальная схема градуальных эффектов играет решающую роль в мотивации деятельности достижения, мы вернемся к ней в следующей главе (см. рис. 14.2).

Как обнаружили Цукермап и Эванс (Zuckerman, Evans, 1984), существуют различные атрибуционные схемы для объяснения причин действий, с одной стороны, и причин событий — с другой (подробнее об этом различении см.: Buss, 1978). Когда человек ищет основания для чьего-то действия, он опирается в большей мере на ковариационное измерение специфичности, чем на измерение согласованности, тогда как при объяснении событий (например, успеха и неуспеха) — он в большей мере опирается на согласованность, чем на специфичность. Цукерман и Эванс показали, что для чтения и понимания информации о специфичности и согласованности, а также для ответа на соответствующие вопросы требуется меньше времени, если
при атрибутировании действий человек получает информацию о специфичности, а не о согласованности, а при атрибутировании событий — информацию о согласованности, а не о специфичности. Здесь мы опять сталкиваемся с тем, что действия выводятся из оснований, а события — из причин.

Четыре вопроса, ведущие к углубленному пониманию феноменов атрибуции

Исследования, проводимые в логике теоретических моделей Хайдера, Джоунса, Дэвиса и Келли, были ориентированы не на логику как таковую, а на лежащие в основе этих моделей допущения. Прежде всего подразумевалось неявное допущение, что люди объективно используют всю доступную им информацию, рационально оценивают ее и, как только им представляется возможность, прибегают к каузальной атрибуции. В связи с этим на первый план выдвинулись критические вопросы, которые Келли (Kelley, 1976) обозначил следующим образом: 1) вопрос «Когда?», 2) используемая информация, 3) эффекты ожидания, 4) Мотивационная предубежденность.

Постановка указанных вопросов, во-первых, была обусловлена необходимостью освободить трактовку феноменов атрибуции от представлений жестко заданных когнитивных моделей, что позволило бы описать их как продукт реальных процессов переработки информации человеком (Fischhoff, 1976; Ross, 1977; Major, 1980; Trope, 1986а). Во-вторых, ответ на эти вопросы помогал разобраться в том, насколько каузальная атрибуция подвержена влиянию мотивационно обусловленных предубеждений и установок. Рассмотрим кратко все названные вопросы.

Вопрос «Когда?»

Когда люди чувствуют необходимость размышлять над причинами своего поведения и когда они перестают это делать? ДумаеТся, что это один из наиболее важных вопросов, которые должно прояснить исследование каузальной атрибуции. До настоящего времени, однако, почти не исследовались побуждения, приводящие к началу и завершению каузальной атрибуции. Всегда ли человек спрашивает себя, почему что-то происходит, если причина не самоочевидна? И все ли люди

делают это в равной степени? Исследователи атрибуции, усматривающие в ней основную человеческую потребность, склонны давать положительный ответ на оба вопроса. Было бы правильнее ограничить случаи атрибуции только ситуациями, в которых имеет место нечто неожиданное. Но насколько неожиданным должно быть это нечто? Частичный ответ на этот вопрос дает эффект Валинса, а также модель Либхарта (Libhart, 1978), уточняющая условия начала и прекращения процессов атрибуции. По окончании эксперимента, в котором испытуемые должны были испытывать ощущение «беспомощности» из-за частого неуспеха, Хануса и Шульц (Hanusa, Schulz, 1977) в ответ на прямые вопросы не получили никакой информации о каузальных атрибуциях. Уортман и Динцер (Wortman, Dintzer, 1978) предложили два возможных объяснения этому: во-первых, каузальная атрибуция должна происходить тем более спонтанно, чем более неожиданным и удивительным оказывается результат, и, во-вторых, чем более неопределенным он кажется в случае возобнов-
ления усилий, что часто имеет место после неудачи. Что касается первого момента, т. е. удивления, то Мейер (Meyer, 1988a) в своем теоретическом анализе доказал, что удивление служит эффективному управлению действием, так как при обнаружении несоответствий оно ведет к проверке и пересмотру того знания, которым неявно руководствовался человек при совершении действия. Во-вторых, атрибуция должна чаще наблюдаться после неудачи, чем после успеха, поскольку анализ причин неудачи помогает избежать ее в следующий раз. И действительно, Фризе (Frieze, 1976) обнаружил, что неудача побуждает к поиску дополнительной информации в большей степени, чем успех.

Неясность вопроса «Когда?» связана не только с исходными позициями создателей теории атрибуции — их постулатом об основной потребности, игнорированием мотивационно-психологического контекста и логико-рациональным характером их моделей, —- но и с методическими проблемами. Каузальная атрибуция как когнитивное событие почти никак не проявляется во внешнем поведении. Обычно после какого-то события, например после неудачного решения задачи, испытуемых просят объяснить это событие, предлагая им готовые варианты возможных причин. Такая методика оставляет открытым вопрос о том, занимался ли сам испытуемый каузальной атрибуцией и не привел ли он правдоподобное объяснение, с тем чтобы, например, оправдать перед экспериментатором результат своего действия.

Примером может служить эксперимент Вайнера и Куклы (Werner, Kukla, 1970, эксперимент V). Испытуемых просили предсказать появление цифры 0 или 1, предъявлявшихся в случайном порядке. После сообщения о правильности или ошибочности их результата испытуемые должны были.оценить, насколько причина результата определялась затраченным усилием. Испытуемые, которым сообщалось об успехе, объясняли результат большими усилиями. Возникает подозрение, что подобная каузальная атрибуция не была спонтанной и что испытуемые прибегли в своих ответах **к** тактике, которую Нисбетт и Вильсон в своем исследовании (Nisbett, Wilson, 1977) обозначили следующим образом: «Говорить больше, чем мы можем знать». При ответе испытуемые просто воспользовались доводами здравого смысла, справедливо полагая, что большие усилия скорее приведут к успеху. Здравый смысл подсказал им и обратное соображение: «Поскольку успех достигнут, то я, наверное, затратил большие усилия».

Не подлежит сомнению тот факт, что испытуемые гораздо реже занимаются спонтанным объяснением причин, чем полагают исследователи атрибуции. Согласно нашей модели «Рубикона», относящейся к фазам действия (глава 6), каузальная атрибуция является одним из многих процессов фазы после действия, возникающих в той мере, в какой намеченный результат действия представляет собой загадку, разгадка которой может иметь значение для воспроизведения данного действия в будущем или для его продолжения в настоящий момент. Соответственно закончившееся действие должно было привести к противоречащему ожиданиям результату или, оставшись безуспешным, все же быть впоследствии доведено до успешного завершения.

Именно эти два условия — противоречащий ожиданиям либо неудовлетворительный результат действия — и связаны, согласно Лау и Расселу (Lau, Russel, 1980), Пищннскому и Гринбергу (Pyszczynski, Greenberg, 1981) и Вонгу и Вайнеру
(Wong, Weiner, 1981), со спонтанным процессом каузальной атрибуции. В эксперименте Вонга и Вайнера испытуемых после гипотетически или фактически ожидавшихся или неожиданных успехов и неудач просили указать, какие вопросы следовало бы задать в этой ситуации но отношению к достигнутым результатам или какого типа (из заданных) информацию хотелось бы сначала получить. Таким образом, испытуемых прямо не спрашивали о каузальной атрибуции. Несмотря на это, если речь шла о неудаче или успехе, противоречащем ожиданиям, на первый план выходили именно атрибуционные вопросы. Что касается различных измерений атрибуции (локализация, контроль, стабильность, преднамеренность, обобщенность), то в первую очередь задавались вопросы о локализации (зависело ли это от меня или от внешних причин) и контроле (ответствен я за случившееся или нет).

Полученный поразительный результат показал, что в ситуации неуспеха и несоответствия ожиданиям такого рода атрибуционные вопросы выполняют полезную для действия функцию. После неожиданной неудачи прежде всего задавались вопросы о внутренних и подконтрольных причинах (в первую очередь о старании), а после неожиданного успеха — о внешних и неподконтрольных причинах (например о легкости задания или везении). Все это вопросы самокритичного характера, противостоящие служащим поддержанию самооценки атрибуциям, к которым люди столь охотно прибегают под критическим взглядом окружающих (например неудача обесценивается с помощью атрибуции внешним и неподконтрольным факторам; см. ниже).

Поскольку исследование Вонга и Вайнера все же не было абсолютно нереактивным, особую методическую

важность приобретает анализ письменных материалов, являющихся реакцией на какое-либо событие или образ действия, поскольку в этом случае можно предположить полную нереактивность атрибуирования. Вай-нер (Weiner, 1985b) проанализировал 17 исследований, основанных на материалах сообщений в прессе, протоколов комитетов, принимающих решения об отсрочке исполнения приговора, или писем акционерам **какой-нибудь** фирмы. Примером могут служить сообщения спортивной прессы после победы или поражения местной команды. Лау и Рассел (Lau, Russel, 1980) обнаружили в среднем 5,5 атрибуций на одно сообщение; больше всего их было в тех случаях, когда победа или поражение были неожиданными. В целом Вайнер пришел к выводу о том, что неожиданные и негативные результаты или способы действия побуждают к попыткам объяснения, которые письменно сообщаются читателям газеты, акционерам и болельщикам.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: спонтанные атрибуции возникают лишь в случаях, явно противоречащих ожиданиям, или тогда, когда необходимо проанализировать неудачу с точки зрения продолжения действия в будущем. Так что значительная, если не большая, часть всех данных, относящихся к атрибуции, была получена чисто реактивным способом и поэтому обладает сомнительной ценностью, поскольку испытуемые просто следовали здравому смыслу.

Еще более убедительными, чем данные исследования Вонга и Вайнера или обобщенные Вайнером анализы архивных материалов, являются спонтанные высказывания испытуемых в ходе выполнения задания. Получить непосредственный
доступ к этому материалу с помощью метода мышления вслух попытались Динер и Двек (Diener, Dweck, 1978). Они установили, что, несмотря на одинаковые условия, существуют значительные индивидуальные различия в проявлениях каузальной атрибуции и ее эффективности (ср.: Heckhausen, 1982b). Испытуемые, в особой степени ориентированные на достижения, ни разу не прибегали к атрибутиро -ванию после противоречащей ожиданиям неудачи!

Динер и Двек с помощью .опросника на выявление склонности к принятию на себя ответственности *(IAR)* разделили испытуемых (учеников 5-го класса) (Crandall et al., 1965) на две группы; ориентированных на достижение и «беспомощных» перед лицом неудачи. При подготовке к эксперименту детей знакомили с задачей и приучали без стеснения сообщать обо всех приходивших им в голову во время решения задачи мыслях. На стадии эксперимента никто из испытуемых не смог решить четыре однотипные задачи.

Таблица 13.4

Распределение сопутствующих решению высказываний по содержательным категориям у различных групп детей, потерпевших в решении задач ряд неудач

(Diener, Dweck, 1978, p. 459)

Содержательная категория высказываний	Группа *p*		(по x^2)
	«беспомощные», JV=3O	ориенти рованные на достижение, *N*= 30	
Утеря способности	11	0	<0,001
Высказывания, не относящиеся к решению задачи	22	0	<0,001
Неэффективная стратегия решения	14	2	<0,001
Полезная стратегия решения	26	26	—
Сам о ин стру кци и	0	12	<0,001
Самоконтроль	0	25	<0.001
Ожидания успеха	0	19	<0,001
Положительные эмоции	2	10	<0,025
Отрицательные эмоции	20	1	<0,001

Анализ содержания постоянно сообщавшихся мыслей показал, что дети, ориентированные на достижение, реагировали на неудачу не стремлением выяснить причины, а рассуждениями о том, как можно улучшить свои достижения (при этом преобладали самоинструкция и самоконтроль); одновременно они сообщали о своих ожиданиях успеха. В отличие от своих беспомощных одноклассников они переживали неудачу не как удручающее завершение деятельности, но скорее как ее первый вселяющий бодрость шаг.

В отличие от них «беспомощные» в основном занимались поисками причин своих неудач и объясняли их прежде всего утерей способности (рассеянность, не-
внимательность) или ее недостаточностью (например, плохой памятью). Кроме этого, они чаще прибегали к неэффективным стратегиям решения. В табл. 13.4 приводятся данные о частоте упоминания категорий когнитивных рассуждений для обеих групп. Поскольку на подготовительной стадии обе группы никак не различались по этим категориям, то данные по индивидуальным различиям в наступлении, протекании и воздействии каузальной атрибуции особенно впечатляют.

Вопрос об используемой информации

Насколько точно, объективно и умело люди используют (или могут использовать) находящуюся в их распоряжении информацию, если они объясняют или предсказывают что-либо неопределенное? При исследовании суждений и принятия решений имеет место настороженное отношение к этому вопросу (см.: Fischhoff, 1976). Исследователи атрибуции, напротив, до сих пор сохранили оптимистичное отношение к проблеме эффективности переработки информации при объяснении дей-

ствий. По-видимому, это обусловлено не столько тем, что объяснение совершившихся событий (атрибуция) является более эффективным, чем их предсказание (принятие решений), сколько тем, что систематическое изучение недостатков, свойственных использованию и переработке информации при атрибуции, только началось (Ross, 1977).

Первый недостаток каузальной атрибуции связан с тем, что она испытывает на себе влияние процесса распределения внимания. Применительно к иллюзиям видимого движения (феномен индуцированного движения) эту зависимость установил еще Дункер (Dunker, 1929). Если мы обращаем внимание на одного из двух беседующих людей, то ему приписывается большее влияние на взаимодействие (Taylor, Fiske, 1975). Вспомним, что Джоунс и Нисбетт (Jones, Nisbett, 1971) при объяснении различий атрибуции при двух перспективах наблюдения придавали большое значение различиям в распределении внимания у действующего субъекта и наблюдателя. Эффект внимания, по-видимому, и ведет к «фундаментальной ошибке атрибуции» (Ross, 1977; Jones, 1979), т. е. **к завышенной** оценке личностных причин действий по сравнению с ситуационными. Внимание, возможно, также является причиной эффектов последовательности использования информации. Эффект первичности при восприятии человека уже расматривался в начале главы (Jones, Goethals, 1971). Кеноуз (Kanouse, 1971) показал, что эффект первичности сказывается на атрибуции еще и потому, что человек склонен удовлетворяться первым пришедшим в голову объяснением.

Следующим установленным Мак-Артур (McArthur, 1972) моментом является недостаточное использование информации о согласованности. Мэйор (Major, 1980) обнаружил, что при объяснении поведения люди гораздо чаще используют информацию о стабильности, и прежде всего о согласованности, чем о специфичности. Существует много доказательств веры людей в «закон малых чисел» (см.: Tversky, Kahneman, 1971): у них существуют неправильные представления об основных вероятностях, характерных для определенных видов поведения, и они некритически относятся к репрезентативности своих небольших выборочных наблюдений. Хотя Нисбетт и Боргида (Nisbett, Borgida, 1975) сообщали своим испытуемым данные о процентной частоте альтруистических поступков других участвовавших в эксперименте испытуемых, соглашавшихся подвергнуться ударам электрического тока, первые никак не учитывали эти данные в своих суждениях о поступках некоторых испытуемых в предыдущем эксперименте. Информация о согласованности не сказывалась ни на причинах, которыми объяснялось такое поведение, ни на предсказаниях собственного поведения. Если испытуемых просили использовать полученную информацию в обратном направлении, т. е. сделать выводы о вероятности той или иной тенденции поведения, рсновываясь на отдельных случаях, то они были склонны приписывать средние вероятности крайне редким поступкам.

Нисбетт и Боргида следующим образом прокомментировали неспособность своих испытуемых использовать информацию о согласованности: «Их нежелание выводить из общих форм поведения частные было сопоставимо только с их же желанием делать общие выводы из весьма частных вещей» (ibid., p. 939). Таким же образом на людей производят меньшее впечатление скучные, перегруженные статистическими данными сообщения прессы о достоинствах **и** недостатках товара, чем эмоционально-конкретные жалобы или восторги знакомых, купивших его. Вместе с тем Нисбетт и Боргида отмечают, что в определенных сферах деятельности выработались оценочные системы, обеспечивающие более дифференцированный учет информации о согласованности. К таким сферам определенно можно отнести деятельность достижения, результаты которой (так же как и способности осуществляющего ее субъекта) постоянно оцениваются относительно соответствующих социальных норм (ср. главу 14). Так, Фриз и Вайнер (Frieze, Weiner, 1971), дав своим испытуемым информацию о стабильности **и** согласованности, просили их объяснить причины достижений других людей. В этих условиях информация о согласованности использовалась достаточно дифференцированно.

Можно ставить вопрос не только об использовании отдельных видов информации, но и о последовательности стадий переработки информации. Так, Смит и Миллер (Smith, Miller, 1979) **обнаружили,** что испытуемые не склонны последовательно добавлять все новые причины и суммировать их, но что они имеют целостное интуитивное представление о причинах, из которого они вычитают отдельные причины, пока не получают удовлетворяющее их объяснение. В целом представляется, что люди лишь подтверждают свои первоначальные наивные гипотезы и не испытывают желания специально проверять или опровергать альтернативные гипотезы (Hansen, 1980).

Вопрос об эффектах ожидания

Стараются ли люди использовать актуально данную информацию или они склонны привлекать какую-то уже имеющуюся информацию, основывающуюся на накопленном опыте и суждениях о причинных связях? Существует целый ряд вводящих в заблуждение эффектов ожидания, которые достаточно хорошо изучены. Мы остановимся лишь на некоторых из них.

Прежде всего, это феномен «иллюзорных корреляций». По Келли, вычленение причины и следствия зависит от возможности установить ковариации в полученных комбинациях информации. Исследование психологов, медсестер и студентов, занимавшихся клинической психологией, показало, что при определении патологии поведения они ориентируются на конкретные показатели симптомов или данные диагностических тестов (L. J. Chapman, J. P. Chapman, 1967, 1969; Golding, Rorer, 1972; Smedslund, 1963). При этом они обращают внимание только на ожидаемые показатели и индуцируемое (симптомом и болезнью) поведение, упуская из виду иные возможности появления или отсутствия того или другого. Тверски и Канеман (Tverski, Kahnemann, 1973) объясняют подобные иллюзорные корреляции большей доступностью или более легким воспроизведением связей, соответствующих ожиданиям.

Возможно, той же причиной объясняются серьезные ошибки в ожиданиях по поводу частотности, «обычности» наблюдаемого поведения. Основанием в этом случае служит «неверная согласованность», ведущая к «эгоцентричной атрибуции» (Ross, 1977), «атрибутивной проекции» (Holmes, 1968) (см. обзор: Marks, Miller,

1987): при определении диспозиции другого индивида люди исходят из собственного поведения **и** суждений. Причина подобной эгоцентричности ожиданий связана со стремлением человека предпочитать общество людей, чьи убеждения **и** поведение схожи с его собственными. Убедительные доказательства этого получили Росс и его коллеги (Ross, Green, House, 1977). Они попросили своих испытуемых в течение получаса походить по территории университета с транспарантом «Ешьте у Джо». Испытуемые, соглашавшиеся на это, не находили в своем поведении ничего необычного и считали противоположную реакцию, т. е. отказ выполнить просьбу экспериментатора, более показательной для суждения о свойствах личности. Напротив, испытуемые, отклонившие просьбу экспериментатора, считали свое поведение нормальным, а хождение с транспарантом — показателем особой диспозиции.

Следующий эффект ожидания Лангер (Langer, 1975) обозначил как «иллюзию контроля». У испытуемых наблюдалась тенденция воспринимать случайные ситуации как зависящие от деятельности достижения. Подобный самообман стал предметом изучения многих исследователей психологии мотивации (см.: Weiner, Kukla, 1970). Человек легко поддается такому самообману, если случайная ситуация содержит определенные признаки, типичные..для ситуации достижения, например: свободный выбор задачи, предварительная фаза тренировки, размышления над способом решения задачи, призыв приложить усилия, соревнование.

Вопрос об эффектах ожидания относится также к наивной (имплицитной) Мотивационной теории субъекта, осуществляющего оценку. Склонен ли он в большей степени к личностно-психологическим или ситуационным объяснениям? Лоу и Мидуэй (Lowe, Medway, 1976), разделив своих испытуемых по данным опросника на «субъективистов» и «ситуационистов», обнаружили, что «субъективисты» чаще по сравнению с «ситуационистами» приписывают успех или неудачу другого человека его усилиям, а не случаю. Независимо от того, выносится ли такое суждение сторонником врожденных свойств или приверженцем теорий влияния среды, подобные установки будут определять тенденцию к объяснению поведения с первого или второго взгляда и достаточность такого объяснения.

«Фундаментальная ошибка атрибуции»

Росс (Ross, 1977) приводит ряд эмпирических доказательств переоценки сторонним наблюдателем возможностей личности, в особенности ее диспозиций. Это согласуется с постулатами Джоунса и Нисбетта G[ones]. Nisbett, 1971) о различии
в перспективах наблюдения. (Дискуссию о том, идет ли речь в случае фундаментальной ошибки атрибуции об измеримой ошибке, см. в: Harvey, McGlynn, 1982; Harvey, Town, Yarkin, 1981; Reeder, 1982.)

Особенно интересными представляются данные Бирбрауера (Bierbrauer, 1973; 1975), который предлагал своим испытуемым или наблюдать за построенным по образцу известного исследования Милгрэма (Milgram, 1963) экспериментом на подчинение, или же сыграть,исходя из протокола такого эксперимента, роль учителя (он должен побуждать «ученика» к улучшению результатов научения посредством все усиливающихся ударов током). Независимо от того, исполняли ли испытуемые роль внешнего наблюдателя или действующего субъекта, судили они о причинах поведения сразу по окончании эксперимента или же после получасового размышления или отвлекающей деятельности, они всегда переоценивали возможности личности по сравнению с ситуационным воздействием. Зависимой величиной было суждение о том, сколько студентов Стэнфордского университета (в *%)* откажутся повиноваться при конкретной интенсивности тока. Эта переменная служила показателем веры в возможность личного контроля такой ситуации. Как видно из рис. 13.5, эти ожидания значительно превышают действительные средние процентные показатели, полученные Милгрэмом. Лишь после получасового размышления о происходившем намечается тенденция к усилению значимости ситуационных факторов, но и она по сравнению с данными Милгрэма весьма невелика.

Рис. 13.5. Предсказанные зависимости частоты неподчинения инструкции от силы удара током (Bierbrauer, 1975, p. 51) и фактическая частота неподчинения, установленная Милгрэмом {Milgram, 1963)

Примечательно, что Бирбрауер, хотя в отличие от Джоунса и Нисбетта он фиксировал не перспективу наблюдения, а ролевую позицию действующего субъекта, также получил данные о переоценке роли личностных диспозиций. Росс (Boss, 1977) видит в этом доказательство всеобщности «фундаментальной ошибки атрибуции», ее независимости от перспективы наблюдения. С его точки зрения, как раз здесь открывается возможность новой интерпретации данных об изменении установок в ситуации вынужденного согласия (см. главу 4). То, что теоретики когнитивного диссонанса объясняют уменьшением диссонанса, можно объяснить «фун-
даментальной ошибкой атрибуции». Если в классическом исследовании Фестии* гера и Карлсмита (Festinger, Carlsmith,

1959) испытуемый за неверное сообщение об эксперименте получает только 1 доллар, то он должен недооценивать вынуждающие его к согласию тонкие ситуационные влияния и вследствие фундаментальной ошибки переоценивать роль диспозициональных возможностей.

Росс также отмечает, что сенсационность некоторых социально-психологических экспериментов с так называемыми неочевидными результатами свидетельствует о намеренном использовании социальными психологами фундаментальной ошибки атрибуции при работе как с профессионалами, так и с непосвященными. В качестве примера можно назвать классический эксперимент Милграма по изучению послушания или построенный по образцу притчи о **самаритянине** эксперимент Дарли и Бэтсона (Darley, Batson, 1973; см. также главу 9). Результаты таких исследований изумляют специалистов и неспециалистов своим несоответствием интуитивному обыденному представлению о диспозициональных возможностях личности и этических принципах как не поддающихся столь легкому манипулированию в экспериментальной ситуации.

Мотивационная предубежденность атрибуции

В приведенных примерах каузальная атрибуция представлена как вполне логичная, рациональная активность. Возможно, это связано с искусственностью тех экспериментальных ситуаций, которые должны объяснить испытуемые. Когда же человеку приходится объяснять собственное поведение, а в этом случае причины собственных действий или действий других лиц оказываются уже не столь безразличными, в особенности если дело касается самооценки, то логико-рациональные правила использования информации могут искажаться в угоду самооценке. Такой Мотивационной предубежденностью атрибуции исследователи занимаются довольно давно. Особенно ярко она проявляется в случае успеха или неудачи. Она сказывается и на расхождении в перспективах оценки себя и другого, а также на использовании информации о согласованности оценок. Эта предубежденность может влиять и на прочно усвоенные формы профессионального поведения, например на выученную беспомощность. Она воздействует и на осознание нами ответственности и вины.

Атрибуция успеха и неудачи, служащая сохранению самооценки

Самые первые упоминания о тенденциях атрибуции, служащих сохранению самооценки, связаны с объяснением успешного обучения или терапевтического воздействия, за которое учитель (врач) чувствует себя в какой-то мере ответственным. Джонсон и его коллеги Qohnson, Feigenbaum, Weiby, 1964) создавали для своих испытуемых педагогическую ситуацию, в которой от них требовалось научить операциям счета двух учеников, якобы находящихся за стеклянной перегородкой, светопроницаемой лишь в одну сторону. Один из этих учеников не демонстрировал успехов в учении, другой же быстро улучшал совершенствовался. Неудачу испытуемые («учителя») приписывали в основном ученику, а высокие достижения самим себе. С аналогичным явлением столкнулся Бекман (Beckman, 1970), когда

в ходе эксперимента улучшались или ухудшались достижения мнимого ученика. Атрибутивная модель, направленная на поддержание самооценки после успеха и неудачи, была обнаружена во многих исследованиях; типичным примером здесь можно считать исследование Аркина и Маруямы (Arkin, Maruyama, 1979).

Контрзащитная атрибуция

Мотивационную обусловленность асимметрии атрибуции поставили под сомнение в своей работе Росс него коллеги (Ross, Bierbrauer, Polly, 1974). Успех и неудача в обоих исследованиях не являются сопоставимыми событиями, различающимися лишь своей привлекательностью. В подобной ситуации неудача, скорее, неожиданна, а кроме того, ненамеренна, А неожиданность ориентирует на поиск объяснения в возможностях окружения, т. е. в особенностях ученика. Вот почему Росс и его коллеги попытались провести свое исследование таким образом, чтобы не сводить атрибуцию успеха и неудачи только к различиям в ожиданиях. Считалось, что ученик имеет средние способности, а его хорошие или плохие результаты определялись как равновероятные отклонения от средних учебных достижений. Результатом было следующее изменение самооценочной асимметрии: испытуемый принимал на себя ответственность скорее за неудачу ученика, чем за его успех. Это изменение было особенно заметным в том случае, когда испытуемыми были преподаватели, а не студенты.

Данные Росса и его коллег на первый взгляд противоречат идее атрибуции на службе самооценки. Однако при внимательном рассмотрении условий эксперимента вскрывается одно существенное обстоятельство. Испытуемым было сообщено, что их педагогическая деятельность для последующей оценки будет записываться на пленку. При условии предстоящей оценки собственных действий индивиду, очевидно, выгоднее представлять себя скромным и самокритичным (Schlenker, 1975) и возлагать на себя большую ответственность за неудачу, чем за удачу, и тем самым избежать необдуманного представления себя в розовом свете (Bradley, 1978). .

О подобных самооценочных контрзащитных атрибуциях *(counterdefensive attribution)* свидетельствуют и другие исследования, в которых испытуемым приходилось учитывать возможную критическую оценку их атрибуций другими людьми (Arkin, Appelman, Burger, 1980; Feather, Simon, 1971; Gollwitzer, Earle, Stephan, 1982; Medway, Lowe, 1976; Mehlman, Snyder, 1985; Weary, 1980; Wortman, Constanzo, Witt, 1973; но этого не обнаружили Riess, Rosenfeld, Mehlburg, Tedeschi, 1981).

Обслуживание самооценки или рациональная обработка информации?

Если не существует угрозы критики, гласной проверки или группового сравнения продемонстрированных или будущих достижений, то, как показали исследования, при самоатрибуции наблюдается тенденция прямой лести самому себе: успех приписывается собственным усилиям, а неудача — внешним обстоятельствам (Lugin-buhl, Crowe, Kahan, 1975); вто же время атрибуция достижений других испытуемых остается сравнительно объективной и рациональной (Fontaine, 1975; Snyder, Stephan, Rosenfield, 1976).

Интерпретацию асимметрии атрибуции успеха или неудачи как тенденции к повышению или защите самооценки поставили под сомнение Миллер и Росс (Miller,

Ross, 1975). Во втором из двух требований, выполнения которых, по Хайдеру, достаточно для каузальной атрибуции (а именно: «1) причина должна соответствовать желаниям индивида и 2) данные должны правдоподобным образом проистекать из этой причины» (Heider, 1958, p. 172)), Миллер и Росс видят основания, к которым можно свести многое, если не все, в рассматриваемой асимметрии атрибуции. В частности, эти авторы видят три основания для рациональной, а не Мотивационной обработки информации, приводящей к тому, что человек считает себя более ответственным за успехи, чем за

неудачи: 1) люди склонны ожидать от своих усилий скорее успеха, чем неудачи, и в соответствии с этим приписывают себе ожидаемые, а не неожиданные результаты своих действий; 2) ковариация между приложенными усилиями и наступающей серией успехов будет более тесной, чем при серии неудач; 3) люди ошибочно считают взаимосвязь между усилиями и следующим за ними успехом более тесной, чем между усилиями и последующей неудачей.

Первые два основания (различия в ожиданиях и в приложенных усилиях) исследовались с точки зрения их достаточности для объяснения; в результате было установлено, что они не могут устранить Мотивационную причину самооценочной асимметрии атрибуции (см. обзор: Bradley, 1978). Первым такое исследование предпринял один из критически настроенных авторов этой идеи — Миллер (Miller, 1976). Он предъявил испытуемым псевдотест на социальную восприимчивость. Прежде чем сообщить тестовые показатели, свидетельствовавшие об успехе или неудаче, половине испытуемых тест был представлен как валидный и оценивающий некоторые весьма желательные личностные свойства, другой же половине — как еще находящийся в стадии разработки тест с неустановленной валидностью. Такое запоздалое индуцирование различий релевантности успехов и неудач для самооценки позволило устранить возможность возникновения между экспериментальными группами систематических различий в 1) ожиданиях и 2) усилиях (и тем самым ковариацию с последующим результатом). Миллер установил, что успех в этом случае приписывается скорее внутренним, а неудача — внешним факторам. Асимметрия более была выражена при относительно высокой релевантности результатов теста самооценке, чем при низкой.

Шмальт (Schmalt, 1978) индуцировал успех и неудачу (что устанавливалось на основе социально сопоставимой информации) в решениях легких и трудных задач. Независимо от задаваемых таким образом различий в уровне ожиданий испытуемые считали, что успех больше, чем неудача, связан с внутренними факторами, а неудача больше, чем успех, связана со случайностью.

Еще дальше продвинулись в проверке приведенных Миллером и Россом (Miller, Ross, 1975) возможных оснований Федерофф и Харви (Federoff, Harvey, 1976). Во-первых, эти авторы использовали задачи, в решении которых у испытуемых не могло быть никакого опыта: для проверки своих возможностей терапевтического воздействия на тревожных партнеров они должны были добиться их расслабления, что определялось с помощью якобы существующего прибора, фиксировавшего степень расслабления мускулов. Во-вторых, исследователи заранее индуцировали ожидания успеха или неудачи. В-третьих, усиливая или ослабляя внимание к себе (см.: Duval, Wicklund, 1973), они задавали разную релевантность самооценке. Чтобы усилить внимание испытуемого к себе, на него направляли телекамеру. И наконец, в-четвертых, исследователи шкалировали затраченные усилия и не обнаружили различий в ковариации между условиями успеха и неудачи. Как видно из табл. 13.5, при высокой степени внимания к себе наблюдается четкая асимметрия атрибуции успеха и неудачи, причем независимо от того, приступали испытуемые к своей деятельности в ожидании успеха или же неудачи.

Таблица 13.5

Зависимость выраженности внутренней и внешней атрибуции успехов и неудач от внимания к себе и позитивных либо негативных ожиданий

Ожидание	Самосознание							
	высоко*				низкое			
	удача		неудача		удача		неудача	
	внутр.	внеш.	внутр.	внеш.	внутр.	внеш.	внутр.	внеш.
Позитивное	7,98 8,01	5,28 6,65	*4,46*	8,27	6,71	6,22	5,92 6,13	6,93
Негативное			4,2a	6,10	6,47	6,24		6,45

Наиболее четкий анализ отклонения атрибуции успеха и неудачи от правил рациональной обработки информации в соответствии с тенденциями повышения или сохранения самооценки осуществили Стивене и Джоунс (Stevens, Jones, 1976). Для этого они воспользовались чисто рациональной моделью ковариации Келли (Kelley, 1967), задав ковариацию информации по всем трем параметрам. В отличие от исследования Мак-Артур (McArthur, 1972) они не просили своих испытуемых судить о сценариях, заданных в форме опросников; испытуемые в значительной степени сами успешно или неудачно выполняли задания, причем из результатов непосредственно можно было извлечь информацию о специфичности, стабильности и согласованности (соответственно по двум градациям: высокая—низкая). Результаты выявили повсеместное отклонение от рациональной обработки информации в духе ковариационной модели Келли. Испытуемые, добившиеся успеха, были в большей степени склонны к внутренней атрибуции (способность и усилия) и в меньшей — к внешней (случайность), чем испытуемые, испытавшие неудачу. Самооценочная предвзятость атрибуции была тем выраженнее, чем чаще испытуемые терпели неудачу в ситуации, когда большинство других добивались успеха. Наиболее ярко она проявлялась в случае высокой стабильности, низкой специфичности и низкой согласованности. Согласно теории Келли, это должно было неизбежно привести к личностной атрибуции (см. табл. 13.2). Но именно в этом случае атрибуция способностям была минимальной, а случайности — максимальной! Подобное отклонение атрибуции от рационального суждения тем более примечательно, что задания на восприятие вообще мало пригодны для того, чтобы влиять на самооценку.

В общем и целом можно констатировать, что рациональная обработка информации в духе ковариационной модели Келли имеет место лишь при атрибуции действий других. При самоатрибуции рациональность суждений искажается служащими самооценке тенденциями, особенно при наличии опыта, наносящего ущерб самооценке, и когда нет оснований ожидать, что собственная атрибуция будет подвергнута критической проверке со стороны других

людей.
Таким образом, самооценка, по-видимому, оказывает столь сильное мотиваци-онное влияние на самоатрибуцию, что невольно возникает вопрос, насколько индивидуальные различия в личностных свойствах, таких как самоуважение, сказываются на искажающей асимметрии атрибуции успеха или неудачи. Фитч (Fitch, 1970) проверил две возможные альтернативные гипотезы. Согласно гипотезе завышения, самооценочная асимметрия должна быть тем выраженнее, чем меньше самоуважение. Согласно гипотезе согласованности, при невысоком самоуважении асимметрия должна быть меньше, чем при высоком, т. е. при устойчиво невысоком самоуважении индивид приписывает себе сравнительно большую ответственность за неудачи, чем за успехи. В соответствии с данными опросника Фитч распределил испытуемых на людей с высоким и невысоким самоуважением. При выполнении задания индуцировались успех или неудача, а причины достигнутого результата сводились К четырем факторам — способности, усилиям, случайности и общему психофизическому состоянию. В соответствии с гипотезой согласованности испытуемые с невысоким самоуважением в большей степени связывали неудачу со своими способностями и усилиями, чем испытуемые с высоким самоуважением. Таким образом, в случае неудачи не усиливалась тенденция к самооценочной асимметрии атрибуции. Напротив, в случае успеха различий между обеими группами не наблюдалось. Подобные различия в предпочитаемых паттернах атрибуции успеха и неудачи были выявлены у испытуемых, ориентированных на успех либо на избегание неудачи. Все это, как мы убедимся в главе 14, давало повод трактовать мотив достижения как самоподкрепляющуюся систему.
В конце концов когнитивно-мотивационные дебаты завершились в пользу мо-тивационного объяснения асимметрии атрибуции после успеха и неудачи (с этим согласны и Кунда (Kunda, 1987) и Виари (Weary, 1979)). Впрочем, есть авторы (Tetlock, Levi, 1982), которые считают этот спор неразрешимым на современном уровне развития когнитивных и Мотивационных теорий и советуют сначала добиться большей конкретности теорий, конкурирующих друг с другом (ср. также: Wetzel, 1982).

Расхождение в перспективе суждений о себе и о других

Поскольку самооценочная асимметрия атрибуции по вполне понятным причинам встречается лишь в суждениях о себе, а не о других, возникает вопрос, как она соотносится с расхождением в перспективе наблюдения себя и других Go[nes]- Nisbett, 1971; Watson, 1982), тем более что действующий субъект в принципе владеет большей информацией для объяснения собственных действий и их результатов, чем наблюдатель. Расхождение в перспективе, очевидно, связано не с мотивационно обусловленной предубежденностью атрибуции, а с ее информационно обусловленной ошибкой. Как мы уже отмечали в главе 1, по-видимому, имеются две причины, в силу которых действующий субъект объясняет свои поступки ситуационными
факторами, а сторонний наблюдатель — личностными факторами: это различия в направленности внимания и количестве контекстной информации. Внимание действующего субъекта направлено на особенности ситуации, а внимание наблюдателя — на субъекта. Информированность субъекта о наличной ситуации (специфичность), о том, как она возникла и какова ее предыстория (согласованность), значительно превосходит соответствующую информированность наблюдателя.
И действительно, Айзен, (Eisen, 1979) обнаружил, что действующий субъект описывает свой способ поведения с меньшей специфичностью и большей стабильностью, чем внешний наблюдатель. В согласии с такой оценкой, он приписывает желательное поведение в большей мере своим внутренним диспозициям, а нежелательное — в большей мере влиянию ситуации; и то и другое отличает его от наблюдателя. Такая асимметрия атрибуции при расхождении перспектив деятеля и наблюдателя уже заложена в оценке по трем измерениям ковариации. Ведь если бы наблюдателю давались те же оценки, что и действующему субъекту, то он пришел бы к той же атрибуции, что и субъект. И наоборот, если бы субъект исходил из оценок наблюдателя, то не было бы смысла говорить о его предубежденности.

Новая концепция расхождений в перспективе наблюдения

Критический анализ Монсона и Снайдера (Monson, Snyder, 1977), посвященный расхождениям в перспективе наблюдения, позволил кое-что уточнить в этом явлении. Эти авторы обратили внимание на тот факт, что все- экспериментальные ситуации, в которых наблюдалось расхождение в перспективе, способствовали появлению этого расхождения, поскольку они навязывались экспериментатором, действующий субъект не мог их изменить и ощущал себя зависимым от ситуаци-онных факторов. Вполне понятно, почему действующий субъект приписывал ситуационным факторам бо́льщую значимость, чем личностным. В том случае, когда он лучше знаком с ситуационным (настоящим и прошлым) контекстом своего по-ложения, он более точно объясняет причины своего поведения как ситуационными, так и личностными факторами. Монсон и Снайдер выдвигают следующий тезис: «...атрибуция действующим субъектом своих поступков по сравнению с атрибуцией наблюдателем будет более ситуационной, если эти поступки контролируются ситуацией, напротив, если эти поступки определяются диспозициональным контролем, то их восприятие действующим субъектом будет более диспозициональным, чем восприятие наблюдателем» (ibid., р. 96). Действующий субъект должен приписывать по сравнению с наблюдателем большую значимость ситуационным факторам, когда его поведение:
«а) ...подвергается экспериментальным манипуляциям, б) осуществляется в ситуационном контексте, который не выбран самим субъектом и им не контролируется, в) сопровождается благоприятными ситуационными факторами, обеспечиваемыми теми аспектами экспериментального воздействия, которые нацелены на проявление данного поведения, г) не согласуется с предшествующими самоатрибуциями, поскольку у субъекта нет предыдущего опыта в данной экспериментальной ситуации... д) не есть звено более широкой каузальной цепи» (ibid., р. 101).
Напротив, объяснение причин собственного поведения действующим субъектом будет носить более личностный характер по сравнению с объяснением сторон-
него наблюдателя, если экспериментальные или естественные ситуации делают его поведение:
*а) диспозициональным, б) осуществляемым в ситуациях, выбранных и (или) контролируемых субъектом, в)

сопровождаемым нейтральными или неблагоприятными ситуационными факторами, г) похожим на предшествующее поведение, (д) согласующимся с предварительными атрибуциями, е) включенным в каузальную цепь с предшествующими диспозициональными причинами» (ibid., р. 101-102).

Пересмотр Монсоном и Снайдером условий появления расхождений в перспективе не противоречит объяснениям Джоунса и Нисбетта 0onesT Nisbett, 1971), но уточняет, при каких условиях в самоатрибуции поведения преобладают не ситуационные, а личностные факторы. Эти авторы считают, что действующий субъект обладает принципиальным преимуществом в силу большего количества информации, находящейся в его распоряжении, и его атрибуции поэтому могут более адекватно объяснять поведение. В то же время наблюдатель постоянно допускает фундаментальную ошибку атрибуции (Ross, 1977) и в общем переоценивает личностные факторы. Все условия проявления расхождений в перспективе во всех проводившихся исследованиях связывались с информационно-психологическими, а не Мотивационными факторами. Поэтому расхождения в перспективе, когда субъект допускает меньше ошибок атрибуции, чем наблюдатель, а при атрибуции связанных с самооценкой действий и их результатов он проявляет большую предвзятость, на самом деле лишь кажущееся противоречие.

Если рассматривать эти явления во взаимодействии, то можно сделать вывод о том, что пересмотр Монсоном и Снайдером условий расхождения в перспективе проливает новый свет на самооценочную асимметрию атрибуции. Поскольку последняя обнаруживалась в хорошо контролируемых экспериментальных ситуациях, побуждавших действующих субъектов придавать большее значение ситуационным факторам, то уже по информационно-психологическим основаниям действия с неудачными результатами, отрицательно влияющие на самооценку, благоприятствуют отнесению причин вовне. Поэтому естественно, что самооценочная предвзятость асимметрии атрибуции, как это установлено Стивенсом и Джоунсом (Stevens, Jones, 1976), ярче выражена при неудаче, чем при успехе.

Как ни очевиден тезис Монсона и Снайдера, доказательство его только посредством реинтерпретацш уже имеющихся данных не представляется убедительным. Для обоснования этого тезиса необходимы специальные эксперименты. Непосредственное отношение к этому обоснованию имеет эксперимент Снайдера (Snyder, 1976). Испытуемые должны были оцепить, насколько хорошо они могут контролировать собственную деятельность в соответствии с конкретными ситуационными обстоятельствами *(self-monitoring* — самоконтроль). Снайдер выявил взаимосвязь между личностными особенностями и расхождением в перспективе, согласующуюся с тезисом Монсона и Снайдера. Если испытуемые с различным уровнем ситуационной адаптивности не различались по характеристикам атрибуции поведения других, то при самоатрибуции наблюдалось ожидаемое различие: испытуемые с низким уровнем ситуационной адаптивности в меньшей мере атрибутировали ситуационным факторам свое поведение, чем поведение других, а у испытуемых
с ситуационно-адаптивной регуляцией деятельности наблюдалось расхождение в перспективе по Джоунсу и Нисбетту.

Непосредственные данные о силе общего эффекта расхождения в перспективе были получены Голдбергом (Goldberg, 1978). Испытуемым предлагалось определить, какие из названий свойств личности (всего 2800 терминов, практически исчерпывающим образом представляющих соответствующую часть разговорной лексики) относятся к ним самим и трем другим испытуемым (один симпатичный, другой несимпатичный, третий нейтральный) и можно ли говорить об этих свойствах лишь в связи с конкретной ситуацией. Многочисленные исследования подтвердили, что по отношению к самому себе чаще, чем при оценке симпатичного или несимпатичного испытуемого, выбирается ответ «обусловлено ситуацией».

В остальном асимметрия атрибуции зависит от расхождения перспектив. Чем дальше по времени отстоят оцениваемые события, тем меньшей становится асимметрия атрибуции. Причину этого Миллер и Портер (Miller, Porter, 1980) видят в том, что потребность видеть себя как человека, контролирующего ситуацию, со временем ослабевает.

Асимметрия атрибуции при смене наблюдателем перспективы

При соотнесении информационно-психологических факторов с предвзятостью самооценки используется экспериментальная методика, с помощью которой создается смена перспективы наблюдателя, в результате чего он начинает смотреть на происходящее глазами действующего субъекта. При подобной смене перспективы наблюдатель не получает больше информации, чем обычно, т. е. воспринимает происходящее только со своей точки зрения.

В этом случае тем более интересно установить степень самооценочной асимметрии атрибуции, характерной для действующего субъекта. Неудачи такой наблюдатель относит в первую очередь за счет ситуационных факторов, что лишь внешне совпадает с типичной атрибуцией действующего субъекта, но она по сравнению с последней менее радикальна, поскольку действующий субъект обладает дополнительной информацией о ситуационных особенностях поведения в проводимом эксперименте (экспериментальный анализ этих различий пока отсутствует). Напротив, при смене перспективы наблюдатель относит успех к личностным **факторам,** что не совпадает с расхождением в перспективе по Джоунсу и Нисбетту.

Доказательства, подтверждающие эти изменения, уже получены. Изменение в перспективе достигалось различными методами: переключением внимания с помощью видеозаписей, осуществленных из различных положений, как это делал Стормс (Storms, 1973; см. также главу 1); изменением структуры сообщений (Pryor, Kriss, 1977); инструкциями, побуждавшими наблюдателя поставить себя на место субъекта, сопереживать ему (Aderman, Berkowitz, 1970). Реган и Тоттен (Regan, Totten, 1975) предъявляли своим испытуемым видеозапись знакомства двух людей и просили их осуществить атрибуцию поведения обоих. При инструкции сопереживания по сравнению с обычной перспективой наблюдения поведение чаще атрибутировалось не ситуационным, а личностным факторам. Видеозапись в отличие от использовавшейся в эксперименте Стормса осуществлялась с одной позиции. Решающим фактором в этом случае оказывался не способ восприятия, а психологическая ориентация внимания.

При помощи этой методики Гоулд и Сигалл (Gould, Sigall, 1977) побуждали одну половину испытуемых проследить происходящее с позиций действующего субъекта. Они и «обычные» (вторая половина) наблюдатели видели одно и то же: студента, который знакомится со студенткой и старается произвести на нее хорошее впечатление. Чтобы исключить эффект ожидания, сразу же сообщалось, что приблизительно в половине из заснятых «первых встреч» студент произвел хорошее впечатление на студентку, а в остальных случаях — плохое. После просмотра видеозаписи наблюдателям сообщалось, что этот студент произвел либо хорошее, либо плохое впечатление на студентку, а затем их просили оценить по 11-балльной шкале, в какой мере результат объясняется качествами студента (внутренняя атрибуция), а в какой мере — ситуацией и качествами студентки (внешняя атрибуция).

В табл. 13.6 приведены полученные данные. «Обычные» наблюдатели придавали большее значение личностным факторам, и

никакой асимметрии в атрибуции удачи или неудачи при этом не наблюдалось. Однако в ситуации сопереживания, т. е. при оценке с позиций действующего субъекта, асимметрия атрибуции наблюдателей сильно зависела от результата: успех они чаще приписывали свойствам действующего субъекта, а неудачу они объясняли свойствами его партнера.

Таблица 13.6

Усредненные показатели (по 11 -балльной шкале) ситуационной атрибуции наблюдателем успешных и неуспешных контактов субъекта в зависимости от позиции наблюдателя (Gould, Sigall, 1977, p. 487)

Контакт	Позиция наблюдателя	
	наблюдение	сопереживание
Успешный Неудачный	4,80 4,75	3,50 6,92

Примечание: разница в атрибуции успеха и неудачи при сопереживании является крайне значимой ($p < 0{,}005$); взаимодействие между позицией наблюдателя и результатом действия также значимо ($p < 0{,}05$)

Атрибуция ответственности

При межличностном общении простой констатации причин действий, их результатов и последствий, как правило, оказывается недостаточно, приходится также определять степень ответственности. Констатацию причин ни в коем случае нельзя отождествлять с определением ответственности. Например, родители несут ответственность за ущерб, причиненный их ребенком школе, хотя они сами и не являются непосредственной причиной нанесенного ущерба. Вместе с тем человек, являясь непосредственной причиной ущерба или преступления, может и не нести ответственности за это с правовой точки зрения: например, если действие было совершено в невменяемом состоянии (правовой термин «невменяемый» в более широком смысле означает того, кому нельзя атрибутировать содеянное) или если человека насильно заставляли совершить такое действие. Подобные необычные основания действия влекут за собой снятие ответственности независимо от констатации причин.

В многочисленных правовых нормах сложные связи между констатацией причин и определением меры ответственности регулируются с позиций юридической ответственности. От юридической ответственности следует отличать ответственность моральную, основывающуюся на личных и социальных (или групповых) убеждениях. В данном случае мы ограничимся рассмотрением результатов психологических исследований атрибуции ответственности.

При констатации причин речь идет только о том, может ли и в какой степени личность или личностный фактор рассматриваться как необходимая/достаточная или дополнительная причина какого-либо эффекта. При определении ответственности личности причины (каузальность) анализируются по трем параметрам (Heider, 1958, p. 113): 1) непосредственность (локальная близость) — оиосре-дованность (удаленность), 2) возможность предвидеть исход, 3) преднамеренность (интенциональность) совершенных поступков. Если последствия действия не только можно было предусмотреть, но они и были предусмотрены при совершении действия, то действующему субъекту приписывается соответствующая интенция (Irwin, 1971). В случаях, не вызывающих сомнения, ответственность приписывается индивиду, который считается непосредственной причиной данного следствия **и** который, предвидя это следствие, тем не менее совершил свое действие. Однако при отсутствии какого-либо из трех параметров ответственность также может быть определена. Например, если человек нанес ущерб непреднамеренно, т. е. не предусмотрел его, хотя это можно было предвидеть, то ему вменяется в вину халатность и он привлекается к юридической ответственности.

Теперь мы обратимся к рассмотрению того, как можно применить теорию атрибуции к анализу решений в уголовном праве. В качестве примера возьмем обстоятельства, принимаемые в расчет при решении о досрочном освобождении из заключения (Carroll, 1978; Carroll, Payne, 1976,1977). Изучение опыта работы комиссий, принимающих решения о досрочном освобождении, показало, что в этом случае самым тщательным образом взвешиваются два момента: оценка и ожидание. С одной стороны, тяжесть наказания должна соответствовать тяжести преступления, что **и** должен отражать приговор суда о мере наказания и минимальном сроке заключения. С другой — при условном наказании и досрочном освобождении необходимо снизить риск рецидива. При определении наказания и риска решающую роль могут сыграть самые различные каузальные факторы. Подобно тому как это имеет место в случае деятельности достижения, для оценки (наказание) определяющим оказался параметр локализации, а для ожидания (риск) — параметр стабильности.

Тяжесть преступления определяет в основном меру ответственности: суровое наказание считается тем справедливее, чем в большей степей преступление приписывается внутренним (контролируемым) факторам, таким как характер или злобные намерения, и чем в меньшей — внешним (неконтролируемым) факторам, таким как плохое материальное положение, неблагоприятные условия, среда. Вместе с тем риск рецидива тем выше, чем стабильнее были причины поступка. Так, атрибуция в отношении установленных и плохо контролируемых свойств личности или и отношении неблагоприятной и неподдающейся изменению среды влечет за собой незначительное наказание и высокий риск. Напротив, атрибуция в отношении недостаточности усилий по уклонению от преступных действий влечет за собой суровое наказание и незначительный риск рецидива. Кодирование протоколов заседаний подобных комиссий показало, что содержание большей части всех осуществляемых каузальных атрибуций связано с внутренними стабильными факторами. Это свидетельствует о наличии «фундаментальной ошибки атрибуции» (объяснение с первого взгляда) и плохо соотносится с предполагаемой условным наказанием идеей приобщения к жизни в обществе.

В дальнейшем мы займемся анализом той части приписываемой ответственности, которая остается вне сферы рассмотрения при определении юридической ответственности, а именно анализом индивидуальных различий в ее оценках и, кроме того, общей тенденции видеть вину там, где с рациональной точки зрения вина отсутствует. При обсуждении **индивидуальных** различий необходимо учитывать выводы исследований по психологии личности и развития. Так, де Чармс (deCharms, 1968) установил, что индивиды, уже однажды бывшие «виновниками» содеянного, склонны усматривать первопричину результатов действия в личностных факторах, а не в факторах окружения не только по отношению к себе самим, но **и** к другим людям. Аналогичные данные получили Лоу и Мидуэй (Lowe, Medway, 1976), разделившие своих испытуемых на

«личностников» и «ситуационников».
Связанные с этой проблемой возрастные различия выявили Пиаже (Piaget, 1930), и Колберг (Kohlberg, 1969). Согласно Пиаже, маленькие дети строят свое моральное суждение на представлении об «объективной ответственности», когда принимается во внимание только масштаб причиненного ущерба. Дети более старшего возраста начинают учитывать намерение и ситуацию («субъективная ответственность»). При анализе конфликтных в моральном отношении ситуаций (например, муж крадет лекарство, которое может спасти жизнь его жене, поскольку не в состоянии за него заплатить, а аптекарь не хочет продать его дешевле) Колберг выделил несколько различных стадий нравственного развития, которым соответствуют разные принципы справедливости, определяющие атрибуцию ответственности и чувство вины.
В данном случае для нас важнее общая тенденция приписывать ответственность даже тогда, когда рационально это никак не оправдано. Вспомним, что атрибуция делает собственное окружение и будущие события более контролируемыми. Ее предвзятость служит усилению мотивации контроля, о чем говорил даже Келли, который всегда исходил из представления о чисто рациональных принципах обработки информации:
«Цель каузального анализа, функция которого содействовать выживанию вида и индивида,- эффективный контроль... Контролируемые факторы резко выделяются в качестве претендентов на каузальное объяснение. При неоднозначности или сомнениях исход каузального анализа будет смешаться в сторону контролируемых факторов» (Kelley, 1971, р. 22-23).
Мотивация контроля (см.: Burger, 1985, 1987; Wortman, 1976) проявляется в двух ошибках атрибуции, связанных с недостаточной обработкой информации.
Это, во-первых, «фундаментальная ошибка атрибуции» (Ross, 1977), которую иногда еще называют «иллюзорной свободой». Этой ошибке мы обязаны переоценкой субъектной причинности (а значит, и ответственности) по сравнению с оценкой роли окружения и (изменчивых) ситуационных особенностей. Эта тенденция, как показал Бирбрауер (Bierbrauer, 1973, 1975), при самоатрибуции может одержать верх над расхождением в перспективе наблюдения в понимании Джоунса и Нисбетта. Приписывание ответственности окружению (ситуации), а не человеку затрудняет контроль, а «фундаментальная ошибка атрибуции» его облегчает (причем не вполне ясно, насколько эта ошибка обусловлена особенностями переработки информации, а насколько — мотивацией).
Во-вторых, такой ошибкой, благоприятствующей контролю, являются «иллюзорные корреляции»: благодаря им систематически недооценивается возможность случайного возникновения двух событий, если гипотеза об их взаимосвязи кажется вполне правдоподобной (например, гипотеза о том, что детальная прорисовка глаз в тесте «Нарисуй человека» свидетельствует о мании преследования — L. J. Chapman, J. P. Chapman, 1967). «Иллюзорные корреляции» осуществляются в силу того, что они облегчают психологическую обработку информации (Tversky, Kahnemann, 1973), а также в силу того, что существует тенденция игнорировать возможность несвязанности двух событий и не обращать внимания на случайность взаимосвязи.

Мотивационная предвзятость атрибуции ответственности

Существуют данные, которые нельзя объяснить особенностями рациональной переработки информации и которые следует интерпретировать как проявление Мотивационной предвзятости. Эти данные свидетельствуют об общем нежелании признавать случай в качестве каузального элемента и тем самым приписывать неконтролируемость событиям, представляющим немалую значимость для нас самих и других людей. К такого рода моментам относится убеждение в возможности использовать для своего блага чисто случайные события, например, если человек сам вытянет выигрышный билет, а не получит его от кого-то. Лангер (Langer, 1975) в ходе своего эксперимента продавал испытуемым 1-долларовые лотерейные билеты, которые при первом розыгрыше могли выиграть 58 долларов, а при последующих — 25. Перед первым розыгрышем испытуемых просили назначить цену за свой билет. Испытуемые, которые сами тянули свой билет, просили за него в среднем 8,67 доллара (!), а те, которые получили его от других,— только 1,96. По-видимому, свобода выбора при вытягивании билета рассматривалась как дополнительная воздействующая на случай причина.
Наряду с этим иллюзию контроля создает предварительное знание о том, какой лотерейный билет или жребий является выигрышным. В эксперименте Уортманна (Wortmann, 1975) испытуемые могли выиграть более и менее ценный предмет в зависимости от цвета извлеченного из урны шара. Если шар извлекал испытуемый, а не экспериментатор, и при этом он заранее знал, шар какого цвета приносит больший выигрыш, то испытуемый полагал, что он в большей степени контролирует ситуацию, имеет большую свободу выбора и несет ответственность за результат.
В случае тяжелых ударов судьбы, затрагивающих лично индивида или его близких, почти нестерпимо думать об игре случая, о бессмысленности происшедшего
и полном отсутствии контроля над ситуацией. Родители детей, страдающих заболеваниями крови, упрекают в этом себя (или других), потому что мысль о том, что никто не в ответе за судьбу ребенка, невыносима (Chodoff, Friedman, Hamburg, 1964). Жертвы насилия убеждают себя в том, что отчасти сами спровоцировали его. Ведь если это так, то они в будущем, контролируя свое поведение, смогут оградить себя от подобных ситуаций. Если же на них не лежит хотя бы часть ответственности, то это означает, что они снова могут стать жертвой насилия (Medea, Thompson, 1974).
Признание бессмысленности и вредности случая, по всей видимости, противоречит «мотивации контроля», потребности в защищенности и уверенности. Не только по отношению к себе, но и к другим проявляется тенденция приписывать пострадавшему ответственность за несчастье, которое его постигло, и эта тенденция тем сильнее, чем значительнее несчастье. И в этом случае атрибуция ответственности случаю или судьбе означала бы признание, что и мы, как и пострадавший, подвержены непредсказуемым и неотвратимым ударам судьбы. Приписывая ответственность пострадавшему, можно успокаивать себя мыслью о том, что предполагаемых ошибок можно избежать.
Уолстер (Walster, 1966) продемонстрировала это убеждение в ходе известного исследования. Экспериментатор просил испытуемых оценить меру ответственности водителя, оставившего машину на покатой дороге (по свидетельству очевидца — па ручном тормозе). По истечении некоторого времени машина покатилась по дороге вниз. Чем тяжелее были последствия несчастного случая (погнутый бампер, наличие раненых), тем большую меру ответственности испытуемые приписывали водителю. После того как в повторных экспериментах были получены противоречивые данные, Лоу и Мидуэй (Lowe, Medway, 1976) уточнили условия, при которых возрастающая значимость положительных или отрицательных последствий связывается с большей ответственностью. По мнению этих авторов, 1) причина возникновения данного события должна

быть многозначной и с самого начала не соотноситься однозначно с факторами личности или окружающей среды; 2) событие не должно быть слишком редким и маловероятным; 3) оцениваемая ситуация должна быть релевантной оценивающему, т. е. соответствовать его собственному жизненному опыту.

Но что же происходит в том случае, когда совершенно очевидна невозможность того, что человек сам является непосредственной причиной своего несчастья? В этом случае в качестве защиты от мысли, что такое же несчастье может постигнуть и тебя самого, может служить вера в заслуженность жертвой своей участи, в связь ее страданий с какими-то прошлыми прегрешениями. Лернер (Lerner, 1974) определил такой мотив приписывания ответственности как «веру в справедливый мир», мир, в котором человек в конечном счете получает то, чего он заслужил. Жертва может казаться невиновной только на первый взгляд, но должна существовать какая-то скрытая вина, оправдывающая ее страдания. В этом случае психологи говорят о «защитной» атрибуции, в возникновение которой вносит вклад возбуждение негативных эмоций (Thornton, 1984). Информацию о состоянии исследований феномена «справедливого мира» можно найти в работе Лернера и Миллера (Lerner, Miller, 1978).

ГЛАВА 14
Атрибуция деятельности достижения

После того как мы рассмотрели попытки построения теории атрибуции (говорить о какой-либо единой теории атрибуции в настоящее время, видимо, еще не представляется возможным) и наиболее важные результаты исследований этой проблемы, необходимо проследить проявления атрибуции в различных сферах деятельности. Этому и будет посвящена данная глава. Речь в ней пойдет о приложении теоретико-атрибутивных концепций к проблемам психологии мотивации. В этой области, как и во многих других, теоретико-атрибутивный подход очень быстро продемонстрировал свою плодотворность.

Из всех областей психологии мотивации наиболее систематично и успешно теория атрибуции применялась в исследованиях мотивации'достижения. Вот почему большая часть данной главы посвящена именно этой теме. Чтобы отдать должное роли теории атрибуции в развитии теории мотивации достижения, необходимо рассмотреть не только последствия атрибуции в деятельности достижения, но и условия возникновения этих последствий. Ключевую роль играет атрибуция И в социальной мотивации, например в мотивации оказания помощи и агрессии. Примеры соответствующих исследований были представлены в главах 9 и 10.

Успех и неудачи как результаты деятельности достижения — наиболее типичные объекты исследования приписывания причин. Превращение атрибутивных процессов, наблюдаемых в рамках деятельности достижения, в парадигму исследования атрибуции и их большая, более систематичная изученность по сравнению с аналогичными процессами в других сферах деятельности легко объясняются тем, что причинные связи здесь, по-видимому, более просты по своей структуре, чем в социальных действиях, включающих взаимодействие партнеров. В разработку этой проблемы существенный вклад внесли Бернард Вайнер и его коллеги (Werner, 1972,1974, 1980,1985a; Werner et al., 1971; Weiner, Heckhausen, Meyer, Cook, 1972; Weiner, Kukla, 1970).

Во многих исследованиях перед испытуемыми ставился вопрос о причинах результатов, достигнутых ими самими или другими людьми, и анализировались предшествовавшие приписыванию причин условия и воздействие атрибуции на такие различные явления, как ожидания, самооценочные эмоции, санкции, выбор, устойчивость и изменение уровня достижений.

При этом неизменно предполагалось, что, будучи предоставлены самим себе, люди точно так же объясняют причины достигнутых или ожидаемых результатов. Мы уже отмечали, что из этого предположения можно исходить лишь в тех случа-
ях, когда имеют место неожиданные или даже ошеломляющие, событи, и многое поставлено на карту (Weiner, 1985a; Wong, Weiner, 1981; Wortman, Dintzer, 1978). Кроме того, несомненно существуют еще и индивидуальные различия в склонности прибегать к атрибуции. Такого рода склонность отчетливо выявилась у «выучившихся беспомощности» школьников при выполнении задания после неудачи (Diener, Dweck, 1978), а также у мотивированных на избегание неудачи студентов на устном экзамене (Heckhausen, 1982b).

Классификация параметров причин

В качестве отправной точки при анализе атрибуции выступают наивно-психологические причинные объяснения «человека с улицы». Однако используются такие объяснения отнюдь не наивным, а вполне научным образом, ибо за конкретным значением отдельной причины, переживаемой как нечто своеобразное, исследователи пытаются вскрыть общезначимые параметры, в которых каждая из возможных конкретных причин должна найти свое место, определяемое психологической совокупностью значений отдельных параметров. Чтобы выявить решающие параметры атрибуции, потребовалось немало усилий, однако такое выявление (абстракция) значимых параметров сделало исследования атрибуции весьма плодотворными в научном отношении. Первое из введенных различений было одномерным, Оно получило название локус контроля (Rotter, 1954,1966) и заключалось в противопоставлении внутренних и внешних причин в смысле подконтрольности результата действия субъекту. Впоследствии обнаружилось, что это различение вводит нас в заблуждение, поскольку существуют внутренние причины, контролировать которые субъект не в состоянии (например собственные способности), а также имеются внешние причины, которые субъект в состоянии контролировать (например, оказывая влияние на людей, обладающих властью). Но это еще не все. В исследовательской практике рассматриваемый параметр воплощался в противопоставлении заданий, определяемых способностями и случаем (Rotter, 1966; Feather, 1969), что неизбежно приводило к смешению двух разных параметров атрибуции: внутреннее—внешнее и стабильное (способности)—вариативное (случайность). Представителям исследовательской парадигмы локуса контроля признание этого дается, по-видимому, с большим трудом (см.: Phares, 1978, p. 270).

Хайдер (Heider, 1958) в своем анализе выделил наряду с внутренними, личностными, и внешними, средовыми, показателями еще один параметр атрибуции: стабильность—вариативность. У субъекта стабильными являются

способности, а вариативной — мотивация (намерение и старание). В окружающем мире стабильна трудность задания, а вариативен случай. Вайнер объединил оба параметра — локализацию и стабильность — в четырехмерной схеме причин (см. табл. 14.1), которой вплоть до сегодняшнего дня руководствуются почти все теоретико-атрибутивные исследования деятельности достижения и которая оказалась весьма плодотворной.
Постепенно, исходя из соображений логики и правдоподобия, исследователи ввели и другие параметры. Так, Розенбаум (Rosenbaum, 1972) включил в сферу анализа первый из двух Мотивационных компонентов Хайдера — намерения и **ста-**рания, — которому Вайнер не уделил должного внимания. Таким образом, стабиль-
ные и изменчивые внутренние причины стали различаться еще и по параметру интенции. Стабильным наряду со способностями является еще и отношение к работе вообще, проявляющееся в систематических проявлениях старания, прилежания или лени (см.: Heckhausen, 1972), и оно в отличие от способностей является интенцио-нальным. С другой стороны, изменчиво не только старание, но и телесное и душевное состояние (настроение, усталость), но только старание интенциональю.

Таблица 14.1 Классификация причин успеха и неудачи по Вайнеру (Weiner et a!., 1971, p. 2)

Стабильность	Локализация	
	внутренняя	внешняя
Стабильная	Способности	Сложность задания
Вариативная	Старание	Случайность

Однако интенциональность (даже если отвлечься от того обстоятельства, что она характеризует основания, а не причины) (см. главу 13; Buss, 1978) не вполне адекватно объясняет рассматриваемое различие. Ведь когда человек объясняет неудачи недостатком старания, это вовсе не означает, что неудача интенциональна в буквальном смысле слова. Интенция определяет, что именно будет сделано и будет ли оно сделано вообще, т. е. это всего лишь предпосылка", но не непосредственная причина результата действия. В даном случае уместнее говорить об управляемости, как это делает Райнберг (Rheinberg, 1975), или же использовать введенный Вайнсром (Weiner, 1979) термин «контроль» («подконтрольность», см. табл. 14.2). Человек чувствует себя ответственным за причины, воспринимаемые в качестве контролируемых. Андерсон (Anderson, 1983) обнаружил, что элементы «Интенция» и «Контроль» коррелируют между собой. Поэтому, а также из-за того, что такого рода причины являются мишенью для воздействия на действующего субъекта со стороны окружающих, ситуативное или стабильное (отношение к работе) старание играет решающую роль в оценке достигнутых другими людьми результатов. (Ситуативное старание, на которое путем награды и наказания легче воздействовать, чем на стабильное, соответственно стало основным критерием оценки со стороны окружающих (см.: Rest, Nierenberg, Weiner, Heckhausen, 1973, эксперимент 1).)

Таблица 14.2
Классификация внутренних причин по параметрам стабильности
и управляемости (Rheinberg, 1975; интенциональность- Rosenbaum, 1972;
подконтрольность — Weiner, 1979)

Стабильность	Управляемость	
	управляется	не управляется
Стабильно	Отношение к работе (усердие, лень)	Способности
Вариативно	Старание (в данный момент)	Телесное и душевное состояние (настроение, усталость)

В ряде исследований список возможных причин заранее не задавался и от испытуемых требовалось самим выявить основания своих достижений (фиктивных) или достижений других людей (например, учеников) (Frieze, 1976; Meyer, Butzkamm, 1975; Rheinberg, 1975, 1980; Russel, 1982). Среди перечисленных причин ничего похожего на «случайность» из четырехмерной схемы ВаЙнера не обнаружилось.
Что касается трех остальных факторов, то наиболее часто назывались способности и старание, причем последнее нередко приводилось в качестве постоянной личностной переменной (см.; Ostrove, 1978; Saxe, Greenberg, Bar-Tal, 1974). Отмечались также и такие факторы, как личностные диспозиции (отличные от старания), телесные и душевные состояния, домашняя обстановка, социальная поддержка или помехи.
В основном все названные испытуемыми причины укладываются в трехмерную классификационную схему, включавшую параметры локализации, стабильности и управляемости (подконтрольности) (Russel, 1982; Weiner, 1985). Это относится и к всеобъемлющему исследованию Мейера (Meyer, 1980). Стабильность, локализация и подконтрольность в основном задавались с помощью информации о стабильности, согласованности или побудительности. Как обычно, были выявлены различия между атрибуцией успеха и неудачи. Успех воспринимался в большей степени связанным с внутренними, стабильными и подконтрольными причинами, чем неудача. Если же, как это сделали в своем исследовании Ваймер и Келли (Wimer, Kelley, 1982), предлагалось атрибутировать не только действия достижения, но и действия и установки иного содержания, то обнаруживались еще и другие измерения, типа хороший/плохой или простой/сложный.
Абрамсон и его коллеги (Abramson, Seligman, Teasdale, 1978) указывают на необходимость учета еще одного (четвертого) параметра: «глобальность—специфичность», который, как мы сейчас убедимся, позволяет объяснить перенос эффектов атрибуции на деятельности другого рода (см. также: Miller, Norman, 1979).
Четвертый параметр — обобщенность (глобальный—специфический) — представляется необходимым лишь при объяснении перенесения эффектов атрибуции на различные деятельности и ситуации. Пятый параметр — сопряженность, к нему мы еще вернемся, оказывается значимым в условиях, когда результат действия может быть воспринят как зависящий от случая, обратная связь — как фиктивная, а наличие и отсутствие подкреплений — как определяемые произволом экспериментатора. Элиг и Фризе (Elig, Frieze, 1975) разработали ключевые категории анализа содержания для классификации произвольных

данных свободной атрибуции по трем названным выше параметрам и нескольким несовпадающим друг с другом основаниям. Всего эти авторы различают 19 каузальных элементов.

В конце концов может возникнуть вопрос об универсальности причинных объяснений. Есть основания предположить, что параметры классификации причин достигнутых результатов универсальны, а выделяемые каузальные элементы — нет. В частности, Триандис (Triandis, 1972) получил данные о том, что в Греции и Японии важной причиной успеха считается терпение, а в Индии — чувство такта и сплоченность. Катима и Триандис (Kashima, Triandis, 1986) обнаружили, что японцы менее склонны к атрибуциям, служащим поддержанию самооценки, чем американцы. Лоув и Лоув-Потжитер (Louw u. Louw-Potgieter, 1986) сравнивали атрибуции белых, чернокожих и индийцев в Южной Африке. Чаще всего в качестве причин успеха назывались старание и академические знания. Однако факторный анализ приводимых причин не обнаружил соответствия с тремя вайнеровскими измерениями локализации, стабильности и подконтрольности.

Сочетание условий, приводящее к использованию тех или иных каузальных элементов

Информация о ковариации

Фризе и Вайнер (Frieze, Weiner, 1971), руководствуясь ковариационной моделью Келли, попытались выяснить, в какой мере выносящий суждение субъект использует для объяснения успеха и неудачи информацию о стабильности и согласованности. Испытуемых просили объяснить последовательность успехов или неудач исходя из вайнеровской схемы четырех каузальных факторов, причем при этом использовались три уровня стабильности и три — согласованности (стабильность — результаты работы над предыдущим заданием совпадают с текущими на 100,50 или 0%; согласованность — доля людей, успешно справившихся с данным заданием, составляет 100, 50 или 0%).

Полученные данные показывают, что информация о стабильности и согласованности использовалась испытуемыми в соответствии с предсказаниями модели. Чем значительнее была стабильность, тем весомее считалось влияние таких стабильных факторов, как трудность задания и способности, и тем меньшее влияние приписывалось таким ситуационным факторам, как случайность, а при атрибуции неудачи также и старанию. Примечательно, что в этом случае информации о согласованности с результатами других людей (которая давалась, разумеется, с позиции внешнего наблюдателя) уделялось большее внимание и она активнее использовалась, чем (как мы видели выше) в случае действий, не связанных с достижением (McArthur, 1972; Nisbett, Borgida, 1975). Как видно из рис. 14.1, я, низкая согласованность благоприятствует приписыванию результата таким внутренним факторам, как способности и старание, а высокая согласованность — такому внешнему фактору, как сложность задания. Стабильность и согласованность определяют предсказываемые моделью основные эффекты. Так, атрибуция относительно задания проявится тем сильнее, чем в большей степени высокая стабильность будет сочетаться с высокой согласованностью. При этом согласованность заметнее влияет на атрибуцию относительно задания, чем стабильность (см. рис. 14.1, *б).* Впрочем, немаловажны здесь и индивидуальные различия в процессах использования и переработки информации.

В контексте влияния информации о стабильности на атрибуцию результатов относительно способностей в ситуации деятельности достижения определенную роль играют также эффекты последовательности. Для атрибуции небезразлично, будет ли (при работе над одним и тем же заданием) сначала преобладать неудача, а затем постепенно достигаться успех или, наоборот, после первоначального успеха доминирующей станет неудача. В последнем случае, как установили Джоунс, Рок, Шейвер, Гетэлс и Уорд (Jones, Rock, Shaver, Goethals, Ward, 1968), человек считает себя более способным, чем в первом, даже если соотношение частоты успехов и неудач в обоих случаях остается одним и тем же. Складывается впечатление, что при постепенном нарастании успеха человек приписывает упражнению и старанию большую по сравнению со способностями роль, тогда как при первоначальном успехе он может объяснить учащающиеся неудачи не утратой способностей, а ослабевающим старанием. Исследователи спрашивали учителей в повседневной школьной ситуации, какими причинами они объясняют достижения своих учеников. При этом Мейер и Бутцкамм (Meyer, Butzkamm, 1975) обнаружили существенные индивидуальные различия. Основной упор делался на факторы одаренности (50%) и старания или мотивации (30%). Одаренности придавалось тем большее значение, чем больше был разброс класса по показателю *IQ.* Трудность задания и случайность не играли в оценках учителей никакой роли. Фелсон и Борнстедт (Felson, Bohrnstedt, 1980) обнаружили, что учителя были тем более уверены в атрибуции одаренности и мотивации, чем более ярко выраженными были результаты школьников. Вопреки предположению Хайдера, атрибуции одаренности и мотивации коррелировали между собой не негативно, а позитивно, что соответствует каузальной схеме множественных необходимых причин.

Рис. 14.1. Усредненные эффекты влияния информации о стабильности и согласованности на атрибуцию результатов: *а)* зависимость вайнеровских четырех причинных факторов от информации о согласованности (количестве людей, достигших тех же результатов); б) взаимосвязь информации о согласованности и стабильности при атрибуции относительно сложности задания (Frieze, Weiner, 1971, p. 594, 597)

Каузальные схемы

Каузальные схемы (Kelley, 1972), как мы уже знаем из предыдущей главы, представляют собой специфические для определенных ситуаций гипотетические представления об уместности (априорной вероятности) тех или иных причин. Они позволяют сделать вывод о причинах (или частичных причинах) наличия или отсутствия какого-либо эффекта при дефиците ковариационной информации. Например, если некто достигает успеха в выполнении определенного задания и у нас есть лишь информация

о **согласованности,** состоящая в том, что большинство людей в работе над этим заданием терпят неудачу, то речь идет о событии необычном, объяснение которого осуществляется по готовой каузальной схеме множественных необходимых причин (см. рис. 13.4, я). Соответственно успех будет приписан одновременно высокому уровню способностей и сильному старанию.

Если же мы получаем еще и дополнительную информацию о стабильности, указывающую, например, на такую особенность данного человека, как успешное решение многих других задач из этой же области, то у нас появляются основания придать больший вес одной из двух благоприятствующих успеху причин, а именно способностям. В связи с этим степень значимости второй возможной причины — старания — в соответствии с принципом обесценивания снижается. В этом случае используется схема не множественных необходимых причин, а компенсаторного различения причин. С помощью компенсаторной схемы хорошо объясняются градуальные (т. е. принимающие континуум значений) эффекты, если их появлению благоприятствуют два или более факторов. Когда значение градуального эффекта не превышает некоторого типичного уровня, оно также может быть объяснено сильной выраженностью одного из факторов без привлечения другого фактора. Для таких пограничных случаев компенсаторная схема полностью совпадает со схемой множественных достаточных причин (ср. рис. 13.4, *б).*

Для деятельности достижения наиболее подходящей является каузальная схема градуальных эффектов и компенсаторных причин. В качестве эффектов здесь выступают успех и неудача, а их величина зависит от степени сложности задания. Возрастание сложности ведет к увеличению эффекта успеха (см. рис. 14.2: У, УУ, УУУ), ее падение — к увеличению эффекта неудачи (Н, НН, ННН). Благоприятствующими эффекту успеха и взаимокомпенсирующими причинами являются способности и старание. В то же время это означает, что большая часть значений рассматриваемого эффекта определяется обеими причинами, т. е. ни одна из них не может полностью отсутствовать. В отличие от способностей и старания трудность задания представляет собой фактор, препятствующий-достижению успеха. В этом отношении описанная градация эффектов успеха и неудачи соответствует модели выбора риска. Иначе говоря, трудность и привлекательность успеха находятся в отношении прямо пропорциональной зависимости, трудность и привлекательность неудачи — в отношении обратно пропорциональной зависимости.

В матрице, изображенной на рис. 14.2, представлена такого рода компенсаторная каузальная схема для семи градаций эффекта результата действия (ННН; НН; Н; У; УУ; УУУ; УУУУ), соответствующих семи степеням сложности задания. Для большинства значений сложности (за исключением степени 4) для достижения успеха недостаточно лишь одной из благоприятствующих успеху причин (способностей и старания), необходимы они обе. Значение каждой причины имеет 4

градации и объединяется со значением другой причины не мультипликативно, а аддитивно. Для средней степени сложности задания (4) имеется две возможные комбинации связи причин, соответствующие схеме множественных достаточных причин (верхнее левое и нижнее правое поля): при максимальной выраженности одной из причин другая отсутствует. Успех при работе с чрезвычайно сложными

заданиями (6 и 7) и неудача в случае выполнения заданий низкой сложности (1 и 2) представляют собой нетипичные эффекты (соответствующие поля обозначены светло- и темно-серым цветами). В обоих случаях особенно уместна схема необходимых причин.

Рис. 14.2. Каузальная схема компенсаторных причин для градуальных эффектов деятельности достижения: успеха при возрастании степени сложности задания {У; УУ и т. д.) и неудачи при ее падении (Н; НН и т. д.). Оба причинных фактора - способности и старание - могут иметь четыре значения и взаимно (аддитивно) друг друга компенсировать. Если нам известен эффект, то вызвавшее его соотношение значений обеих причин допускает различные толкования (за исключением случаев максимального успеха или неудачи). Такая неоднозначность дает простор для проявления индивидуальной предвзятости атрибуции

Если же нам не известно значение ни одной из причин, субъект сталкивается с многозначностью, дающей простор проявлению индивидуальных пристрастий в атрибутивных процессах (и тем самым, как мы увидим ниже, вскрывающей индивидуальные различия в мотивации). Многозначность появляется, прежде всего, при достижении успеха в заданиях различной степени сложности от 4 до 6. Так, успех при шестой степени сложности (УУУ) может быть объяснен либо выдающимися способностями и умеренным старанием, либо средними способностями и сильным старанием. То же самое имеет место и в случае неудачи (вторая и третья степени сложности). Например, неудача в решении задания второй степени сложности (НН) может быть приписана либо низким способностям и отсутствию старания, либо отсутствию способностей и слабому старанию.

Изображенная на рис. 14.2 матрица позволяет выделить внутри каузальной схемы более высокого порядка (схемы градуальных эффектов) три различные взаимосвязанные схемы объяснения. Во-первых, при сравнении (по строкам или по столбцам) результатов для заданий различной степени сложности выясняется, что степень выраженности некоторой причины ковариирует с интенсивностью эффекта, хотя значение второй причины не меняется. Этот случай можно назвать простой ковариацией отдельной причины с эффектом. Она наблюдается, когда одна из причин (например, уровень собственных способностей) остается неизменной, а улучшение результата связано лишь с увеличением значения второй причины (ростом старания).

Во-вторых, при сравнении между собой явно различных эффектов, отличающихся друг от друга, по крайней мере, на две степени сложности, выясняется, что с увеличением эффекта могут ковариировать одновременно обе причины (по диагоналям в направлении от левого нижнего угла к правому верхнему) и каждая из них будет возрастать прямо пропорционально увеличению эффекта. Таким образом, можно говорить о схеме комбинированной ковариации (причин с эффектом). Комбинированная, как и простая, ковариация служит основой для предсказания эффектов, когда известна степень выраженности обеих причин.

В-третьих, при объяснении неизменности силы эффекта (диагонали в направлении от левого верхнего угла к правому нижнему) выясняется, что степени выраженности обеих причин находятся в отношении обратно пропорциональной зависимости друг с другом. В этом случае можно говорить о каузальной схеме компенсации (влиянии обеих благоприятствующих успеху причин), о компенсации старанием, когда имеющееся различие в способностях уравновешивается при достижении определенного эффекта соответствующими затратами старания, и о компенсации способностями, когда различие в старании выравнивается за счет соответствующего различия в способностях.

Как свидетельствуют данные Андерсона и Бутцина (Anderson, Butzin, 1974), а также Куна и Вайнера (Кип, Werner, 1973), описанная выше компенсаторная схема градуальных эффектов уместна для объяснения результатов деятельности достижения лишь при отсутствии у субъекта информации о степени выраженности одной из двух причин. В основу своих гипотез Кун и Вайнер положили лишь схему достаточных и необходимых причин. Они считали, что в случае необычных эффектов — успеха при выполнении очень сложных и неудачи при выполнении очень легких заданий — во внимание принимаются (как очень слабо или сильно выраженные) сразу обе причины (множественная необходимость), а в случае обычных эффектов — успеха в легком задании и неудачи в сложном — требуется учитывать наличие или отсутствие лишь одной из причин (множественная достаточность).

Авторы исследования давали испытуемым информацию о градуальных эффектах, а именно об успешной или неудачной сдаче экзамена, характеризовавшегося одной из трех степеней сложности (задававшейся с помощью информации о согласованности — успеха добиваются 10, 50 или 90% сдающих экзамен). Наряду с информацией о результате и степени сложности экзамена испытуемым сообщалось еще и значение одной из двух причин (способности или старание); оно было высоким в случае успеха и низким в случае неудачи. Испытуемые должны были указать, считают ли они соответствующее значение второй причины (высокое в случае успеха и низкое в случае неудачи) решающим для возникновения данного эффекта, несущественным или же противоречащим эффекту.

Результаты этого исследования представлены на рис. 14.3. Если при сдаче сложного экзамена достигался успех (необычное

событие), то испытуемые были уверены в том, что вторая из благоприятствующих причин тоже была сильно выражена. Эта оценка сохранялась и в том случае, когда успешно сданный экзамен характеризовался средней сложностью. Если же, напротив, добиться успеха было легко (обычное событие), испытуемые считали, что значение второй причины не могло быть высоким. Для ситуации неудачи были получены совершенно аналогичные
данные, соответствующие компенсаторной схеме градуальных эффектов. Впрочем, при неудачной сдаче легкого экзамена (необычное событие) результаты оказались менее однозначными, поскольку уверенность в слабой выраженности второго фактора была незначительной. Неудача при сдаче трудного экзамена (обычное событие) создавала устойчивое впечатление, что значение второй сопутствующей причины — ограниченные способности или слабое старание — низким не является. Если отвлечься от ситуации неудачи при выполнении легкого задания (когда уверенность в слабой выраженности обеих причин была невысокой), то данные Куна и Вайнера подтверждают предположение о том, что вывод об одной из двух причин (способности или старание) градуального результата деятельности достижения при наличии информации о значении другой из этих причин строится по компенсаторной схеме.

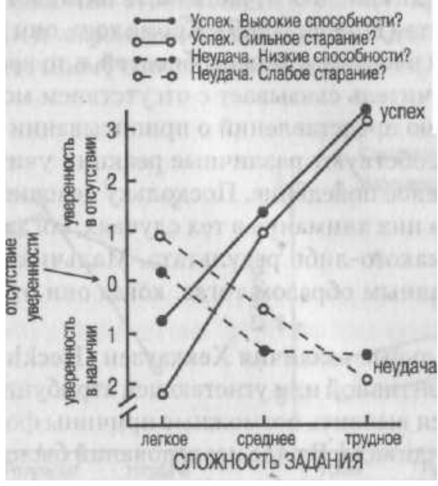


Рис. 14.3. Зависимость средних значений уверенности в наличии или отсутствии высоких способностей
или сильного старания при успехе и неудаче от знания испытуемым 1) об успехе или неудаче, 2) о выраженности одной из двух причин и 3) о степени сложности задания (Кип, Weiner, 1973, р. 203)

Обусловленные мотивами различия в атрибуции

Оборотная сторона уже рассмотренной общей тенденции атрибутировать успех и неудачу в выгодном для самооценки свете опять-таки ставит перед нами проблему индивидуальных различий. Такие различия становятся очевидными как при объяс-нении результатов деятельности других людей, например при оценке достижений школьников учителями (Meyer, Butzkamm, 1975; Rheinberg, 1975), так и при объяснении собственных результатов, например в случае выученной беспомощности. В частности, эти различия оказались связанными с депрессивностью как личностной диспозицией (Rizley, 1978), с внутренним—внешним локусом контроля (Gilmor, Minton, 1974), с высокой или низкой самооценкой (Ames, Felker, 1979), а также с половой принадлежностью (Dweck, Bush, 1976; Feather, 1969). Во всех исследо-
ваниях особо выделяется тип атрибуции, приводящий к незначительному усилению мотивации после успеха и к подавленности после неудачи.

Так, депрессивные студенты по сравнению с недепрессивными склонны приписывать неудачу не столько чрезмерной сложности задания, сколько своей неспособности, а успех — легкости задания, а не своим способностям (Rizley, 1978). Ис-пытуемые с внутренним локусом контроля чаще, чем индивиды с внешним контролем, объясняют успех своидш способностями, а неудачу — случайностью, особенно если они начинали выполнять задание с высоким ожиданием успеха (Gilmor, Minton, 1974; Lefcourt, Hogg, Strutjiers, Holmes, 1975). Социально тревожные испытуемые по сравнению с нетревожными усматривали причины своих успехов больше в старании, чем в способностях, а причины неудач — больше в невезении и чрезмерной сложности (Alden, 1987). Девочки чаще, чем мальчики, считали себя менее способными и были склонны отчасти объяснять достигнутый успех удачным стечением обстоятельств (Feather, 1969). Кроме того, они думали, что учитель видит причину их неудач в недостатке способностей, в то время как мальчики полагали, что их неудачи учитель связывает с отсутствием мотивации (Dweck, Bush, 1976). Такому различию представлений о приписывании причин другим человеком, несомненно, способствуют различные реакции учителя на специфическое для каждого пола ролевое поведение. Поскольку девочки более прилежны, учитель чаще обращает на них внимание в тех случаях, когда они испытывают труд-ности в достижении какого-либо результата. Мальчики же привлекают к себе внимание учителя главным образом тогда, когда они отвлекаются или мешают ходу занятия.

Все эти индивидуальные различия Хекхаузен (Heckhausen, 1987a) свел к общему знаменателю позитивной или угнетающей атрибуционной модели («ПАМ» и «УАМ») и попытался выявить возможные причины формирования этих моделей в ходе развития индивида. В ряде исследований было установлено, что с двумя видами мотива достижения также связаны различные типы атрибуции. Стремящиеся к успеху (или высокомотивированные по *nAch)* испытуемые чаще приписывают успехи себе и воспринимают себя менее отягощенными неудачами, чем избегающие неудачи (или слабомотивированные) индивиды. Первыми это установили при исследовании простых корреляций Вайнер и Кукла (Weiner, Kukla, 1970), а также Вайнер и Поутпан (Weiner, Potepan, 1970). Стремящиеся к успеху испытуемые чаще, чем избегающие неудачи, выделяли в опроснике Крэнделлов и Катковского «Ответственность за интеллектуальные достижения» *(Intellectual Achievement Responsibility, IAR* - V. C. Crandall, Katkovsky, V. I. Crandall, 1965) внутренние причинные факторы (прежде всего, способности) как относящиеся к успеху. В одном из экспериментов этого типа (Weiner, Kukla, 1970, эксперимент V) стремившиеся к успеху испытуемые чаще, чем избегавшие неудачи, склонялись к объяснению высоких достижений при

выполнении заданий своими способностями, а слабых — недостаточным старанием. В ряде последующих работ зависимость типа атрибуции от мотива была прослежена более детально, В частности, Мейер (Meyer, 1973а) индуцировал у испытуемых неудачу в пяти последовательных попытках решения задания на цифровое кодирование символов, а затем просил их объяснить этот результат, указывая на выраженность (в *%)* каждого из четырех факторов Вайнера. Оказалось, что избегающие неудачи в меньшей степени по сравнению со стремящимися к успеху возлагают ответственность за неудачу на отсутствие старания и невезение и в большей — на недостаток способностей (аналогичные данные см. также в: Krug, 1972; Jopt, Ermshaus, 1977, 1978). Наиболее заметные различия в типах атрибуции Мейер (Meyer, 1973а) установил при тщательном индуцировании успеха и неудачи. И успех, и неудача индуцировались при помощи варьирования уровня ожиданий каждого испытуемого относительно своих достижений. Давая испытуемому обратную связь, экспериментатор либо завышал (успех), либо занижал (неудача) количество правильно решенных задач по сравнению с тем, что ожидал испытуемый. Данные, полученные для трех факторов — способностей, старания и случайности, — приведены на рис. 14.4 Избегающие неудачи реже, чем стремящиеся к успеху, приписывают свой успех (высоким) способностям и старанию и чаще — везению, тогда как неудачу они чаще приписывают (недостаточным) способностям и реже — (недостаточному) старанию и невезению.

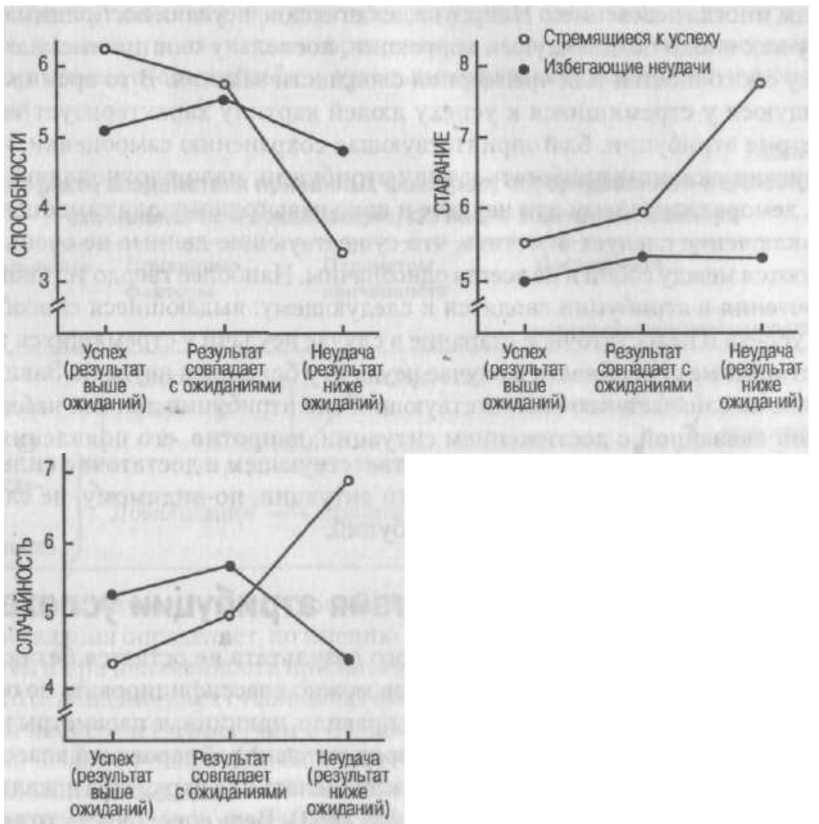


Рис. 14.4. Зависимость средних оценок различных каузальных факторов у стремящихся к успеху и избегающих неудачи испытуемых от соотношения успехов с уровнем ожиданий (Meyer, 1973b, р. 81,82)

Шмальт (Schmalt, 1976с) попытался выяснить, какая именно разновидность мотива избегания неудачи связана с рассмотренным нами выше и часто описываемым типом атрибуции. С помощью методики «Решетка» (см: главу 8) он разделил избегающих неудачи испытуемых на тех, представление которых о себе содержит идею собственной низкой одаренности, и тех, кому свойственна боязнь социальных последствий. Рассматриваемый тип атрибуции — склонность к объяснению успеха везением, а неуспеха — 'недостатком способностей и в меньшей степени недостатком старания — был обнаружен лишь у испытуемых первой группы.

В целом же складывается следующая картина зависимости типа атрибуции успеха и неудачи от мотива. В случае успеха решающую роль играет такой параметр, как локализация. Стремящиеся к успеху индивиды приписывают его прежде всего внутренним факторам, особенно хорошим способностям, а избегающие неудачи акцентируют внимание на внешних факторах, чаще на везении и иногда на легкости задания. В случае неудачи решающим становится такой параметр, как стабильность. С точки зрения стремящихся к успеху неудача объясняется, главным образом, контролируемыми и изменчивыми факторами, чаще недостаточностью старания, иногда невезением. Напротив, избегающие неудачи воспринимают свою неудачу как плохо поддающуюся коррекции, поскольку они приписывают ее недостатку способностей или чрезмерной сложности задания. В то время как складывающуюся у стремящихся к успеху людей картину характеризует типичная асимметрия атрибуции, благоприятствующая сохранению самооценки, избегающие неудачи склонны прибегать к типу атрибуции, мало вдохновляющему при успехе, деморализующему при неудаче и явно невыгодному для самооценки.

В заключение следует отметить, что существующие данные не очень хорошо согласуются между собой и не всегда однозначны. Наиболее твердо установленные предпочтения в атрибуции сводятся к следующему: выдающиеся способности в случае успеха и недостаточное старание в случае неудачи у стремящихся к успеху и недостаточные способности в случае неудачи у боящихся неудачи. Зависимость от мотива не означает, что соответствующий тип атрибуции должен наблюдаться в каждой связанной с достижением ситуации, напротив, его появления можно ожидать лишь при соответствующем и достаточно сильном побуждении мотива, а реальные

особенности ситуации, по-видимому, не слишком ограничивают область возможных атрибуций.

Последствия атрибуции успеха и неудачи

Атрибуция достигнутого результата не остается без последствий. Большинство отдаленных ее эффектов можно классифицировать по основным параметрам каузальных факторов. Как правило, причинные параметры непосредственно выводятся из причинных факторов согласно вайнеровской классификационной схеме. Без особых проблем это можно сделать для параметра локализации, но не для параметра стабильности (O'Leary, 1983). Ведь способность тоже может быть изменчивой, если она еще находится в стадии формирования, а старание может быть стабильным, если говорить о прилежании как черте характера.

Параметр стабильности оказывает влияние на ожидание успеха. В частности, стабильность причинных факторов — а не локализация, как предполагали Роттер (Rotter, 1966) и его коллеги, — определяет сопротивляемость угасанию. Параметр локализации, в свою очередь, связан с Мотивационными и эмоциональными последствиями, и именно он оказывает решающее влияние на возникновение эмоций самооценочного характера, а также на формирование такого мотивационного синдрома, как выученная беспомощность (см. ниже). Обе эти причинные цепи, на которые в свое время неоднократно указывал Вайнер (Weiner, 1972; Weiner et al., 1971), представлены в табл. 14.3. Согласно этой схеме, параметры причинности выполняют опосредующую функцию между причинными факторами и их непосредственными проявлениями. В ходе исследований было установлено, что причинные факторы и параметры причинности приводят не только к общим, но и к отдельным друг от друга последствиям (Russel, McAnley, 1986; Russel, McAnley, Tarico, 1987).

Недавно введенный третий параметр — управляемость, который мы для краткости обозначаем как измерение контроля, играет решающую роль в оценке достигнутого другими людьми результата. Отдельные параметры причинности влияют на мотивацию к продолжению работы над заданием, проявляющуюся в длительности (настойчивости) действия, предпочитаемом уровне сложности и достигнутых результатах. Наконец, после недавно проведенных исследований начинает вырисовываться картина соотношений между отдельными параметрами причин и разного рода эмоциями.

Таблица 14.3

Два эффекта воздействия причинных факторов, опосредованные параметрами стабильности и локализации, согласно концепции Вайнера

Предварительные условия	*Причинные факторы*	*Параметры причинности*	*Последствия* непосредственные	опосредованные
Мотив достижения	Способности Старание	Стабильность →	Изменение ожиданий	Сила поведения: направленность устойчивость
Информация *о ковариации*	Сложность задания Случайность	*Локализация* →	Эмоции	

Отношение оцениваемой величины своих способностей к предполагаемой (объективной) сложности задания определяет, по мнению Хайдера (Heider, 1958), переживание возможностей и при неизменности прилагаемых стараний — величину ожидаемого успеха. Это отношение двух стабильных факторов определяет уровень ожидания успеха тем непосредственнее, чем в большей мере субъект приписывает результат действия не изменчивым колебаниям старания и случайностей, а своим способностям и сложности задания.

Эта же цепь рассуждений приводит к выделению двух случаев, когда может меняться сложившееся ожидание успеха. Это происходит тогда, когда в достигнутом результате человек видит повод к пересмотру принимавшегося им до сих пор

отношения обоих стабильных каузальных факторов, поскольку начинает выше или ниже оценивать свои способности к выполнению данного типа заданий и одновременно с переоценкой способностей или независимо от нее считать задание менее или более сложным. Пересмотрам такого рода благоприятствуют длительные серии успехов или неудач.

Этот процесс, вытекающий из теории Хайдера, до сих пор непосредственно не исследовался. Впрочем, Вайнер (Werner, 1972; Weiner et al., 1971) уже давно высказал предположение, что параметр стабильности связан с изменением ожиданий. При этом он имел в виду не соотношение способностей и трудности задания (хай-деровское понятие «могу»), а соотношение стабильных и вариативных факторов. Чем стабильнее причины, влиянию которых человек приписывает результат действия, тем больше он склонен считать, что этот результат повторится. Соответственно в случае достижения успеха человек может повысить ожидание успеха, а после неудачи — понизить. В противоположность этому, если человек приписывает результат действия в большей степени вариабельным причинам, он едва ли изменит свое ожидание успеха после наступившего успеха и неудачи. Это, в общем, очевидно. Далее Вайнер пытался доказать, что ожидания в значительной мере определяются атрибуцией стабильным факторам. А поскольку измерение локализации связано с аффективными последствиями, то у исследователей появилась возможность если и не свести все обычные теории мотивации, рассматривающие ее как произведение ожидания на ценность, к атрибуционным процессам, то по крайней мере сделать атрибуцию центральной предпосылкой мотивационного процесса (Weiner, 1985a).

Проанализировав 12 работ, Вайнер в результате пришел к следующему пониманию «принципа ожидания», согласно которому на изменение ожиданий влияет воспринимаемая стабильность причин, обусловивших достигнутые прежде результаты:

■«Принцип ожидания. На изменение ожидания успеха после достижения того или иного результата оказывает влияние

воспринимаемая стабильность причины, обусловившей этот результат. У этого принципа три следствия. Следствие 1: если исход события приписывается стабильной причине, то в будущем этот исход будет ожидаться с еще большей уверенностью. Следствие 2: если исход события приписывается изменчивой причине, то уверенность в наступлении этого результата или его ожидание Moi-ут не измениться, или же человек может ожидать, что будущие события будут отличаться от прошлого. Следствие 3: человек с большей уверенностью будет ожидать в будущем повторения результатов, приписываемых стабильным причинам, чем повторения результатов, приписываемых нестабильным причинам» (Weiner, 1985a, p. 559).

Рассмотрим в качестве примера исследование Мейера (Meyer, 1973b; см. также: Weiner et al., 1972), который первым проверил соотношение между атрибуцией и изменением ожиданий (см. рис. 14.5). В последовательной серии попыток он индуцировал либо успех, либо неудачу и каждый раз просил объяснить результат, исходя из четырех вайнеровских факторов. В серии успехов никакой взаимосвязи между атрибуцией и ростом ожидания успеха обнаружено не было, однако в серии неудач была зафиксирована связь между результирующей атрибуцией относительно стабильных факторов (определяемой как сумма атрибуций всех попыток) и сни-
жением ожидания успеха. Характерно, что атрибуция относительно сложности за дания играет при этом более важную роль, чем атрибуция относительно способно стей. Первоначальные ожидания успеха испытуемых, считавших задание боле< сложным, были чуть ниже, чем у всех остальных испытуемых, однако при по следующих неудачах они снижались заметно быстрее. Впрочем, значимыми полу чепные различия оказываются только при условии, что для каждого испытуемо го подсчитывается суммарное значение обоих стабильных факторов, и по медиан» этого показателя испытуемые подразделяются на две группы: большая стабиль ность приписываемых неудаче причин приводит к более резкому снижению ожи даний успеха (рис. 14.5).

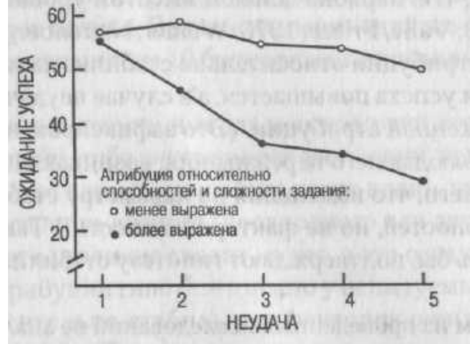


Рис. 14.5. Изменение среднего ожидания успеха при серии неудач у испытуемых с менее и более выраженной атрибуцией неудачи относительно способностей и сложности задания (Meyer, 1973b, p. 105)

Результаты Мейера, по всей видимости, совпадают с первым и вторым следствиями из принципа ожидания Вайнера. С точки зрения Хайдера их можно было бы проинтерпретировать более широко. Испытуемые группы с более сильной атрибуцией стабильным причинам с самого начала верили, что результаты выполнения этого задания зависят от трудности задания и от их собственных способностей. Однако, поскольку соотношение этих факторов не было известно им изначально, они исходили из среднего ожидания успеха, при котором успех и неудача оказываются равновероятными. Каждая наступавшая впоследствии неудача свидетельствовала о том, что трудность задания превышает их способности, что приводило к пересмотру их представления о возможности выполнения задания и снижению ожидания успеха. Другая группа, которая первоначально исходила из такой же атрибуции относительно стабильных причин (различие обнаружилось лишь при суммировании всех неудач), практически не пересматривала представление о своих возможностях, но вместо этого придавала большее значение вариабельным причинам, чтобы получить возможность не признавать недостаточность своих способно-стей и низкую вероятность успеха. Если эта группа увеличивала таким образом акцент на изменчивых причинах, то первая группа могла (одновременно с изменением соотношения обоих стабильных факторов) увеличивать вес стабильных причин.

Таким образом, при изменении ожидания успеха мы можем столкнуться с двумя процессами: во-первых, с изменением понятия о своих возможностях и перераспределением значимости обоих стабильных факторов; и, во-вторых, — и это
единственное, из чего исходил Вайнер, — с изменением относительного веса стабильных и вариабельных факторов. Исследователям еще только предстоит выяснить, в какой мере происходит изменение ожиданий первого или второго типа в том или ином случае. Данные же, имеющиеся на сегодняшний день, неоднозначны. Разумеется, при возрастании частоты успеха ожидание успеха всегда повышается, а при возрастании частоты неудач снижается, однако эти изменения не обязательно оказываются более выраженными при более сильной атрибуции стабильным факторам (как мы увидим на примере исследования самого Вайнера). Довольно часто выявлялась взаимосвязь между параметром стабильности и величиной ожидания успеха в начале опыта, до или после первого (а иногда и последующих) успеха или неудачи, т. е. первоначальной высотой уровня ожиданий (Fontaine, 1974; McMahan, 1973; Valle, Frieze, 1976; Weiner, Nierenberg, Goldstein, 1976). При более выраженной атрибуции относительно стабильных причин ожидание успеха после достижения успеха повышается, а в случае неудачи снижается заметнее, чем при менее выраженной атрибуции. (Это зафиксировано в работе Макмахана, непосредственно наблюдавшего переживания, возникающие при выполнении задания, и установившего, что изменения по параметру стабильности затрагивали лишь фактор способностей, но не фактор сложности.) Таким образом, полученные данные, казалось бы, подтверждают гипотезу стабилизации понятия о своих возможностях.

Однако ни в одном из проведенных исследований не анализировался пересмотр соотношения способностей и

сложности задания от попытки к попытке. Стоит также отметить, что атрибуция относительно стабильных факторов была более выраженной, когда результат не противоречил предшествующим ожиданиям (McMahan, 1973). Таким образом, выявленные к настоящему времени цепи зависимостей, относящихся к величине (но не к скорости изменения) ожиданий успеха, можно суммировать следующим образом: 1) соответствующий ожиданиям успех (неудача) — более выраженная атрибуция относительно стабильных факторов — высокое (низкое) ожидание успеха; 2) противоречащий ожиданиям успех (неудача) — менее выраженная атрибуция относительно стабильных факторов — повышение (снижение) ожидания успеха.
Вайнер и его коллеги (Weiner, Nierenberg, Goldstein, 1976) попытались осуществить «решающий > эксперимент, подтверждающий большую адекватность теоретико-атрибутивного подхода (согласно которому более явная выраженность атрибуции относительно стабильных факторов должна вести к более резким изменениям ожиданий успеха и неудачи) по сравнению с роттеровской теорией социального научения. Рассмотрим этот эксперимент подробнее. Полученные сторонниками теории социального научения данные о более сильном изменении ожиданий после успеха или неудачи в выполнении заданий, решение которых определяется способностями, а не случайностью (см.: Phares, 1967; James, Rotter, 1958; Rotter, Liverant, Crowne, 1961), противоречат теоретико-атрибутивному подходу, поскольку способность является стабильным, а случайность — меняющимся фактором. Однако в теории социального научения этот параметр смешивается с параметром локуса контроля. Для двух оставшихся факторов — старания и сложности задания —
следствия из обеих теорий будут противоположными: согласно теории социального научения, атрибуция относительно старания, являясь внутренней, ведет к более сильным изменениям ожиданий, чем (внешняя) атрибуция относительно сложности задания (см. главу 5); согласно теории атрибуции, напротив, к большим изменениям ожиданий должна вести не атрибуция относительно (меняющегося) старания, а атрибуция относительно (стабильной) трудности задания.
Свое доказательство авторы строили на попарном сопоставлении значимости всех четырех факторов, причем члены каждой пары всегда различались лишь одним из параметров (например, способность и сложность задания — оба фактора стабильны, но различаются локализацией). Испытуемые решали задачи на складывание фигур из фрагментов *(Figurlege-Aufgaben)* и достигали успеха соответственно 1, 2, 3, 4 или 5 раз подряд. В конце эксперимента все они оценивали вероятность успеха (сколько заданий из 10 будут решены правильно) и объясняли достигнутый ими успех.
Наиболее важные данные, полученные для двух подгрупп, атрибуции которых различались либо стабильными, либо внутренними факторами, приведены на рис. 14.6. Из анализа показателей по параметру стабильности видно, что по уровню ожиданий группы различаются лишь вначале (после одного или двух успехов). С увеличением числа успехов это различие сходит на нет, а это означает, что вопреки вытекающей из теории атрибуции гипотезе именно у испытуемых со слабо выраженной атрибуцией относительно стабильных факторов ожидания претерпевают наиболее сильные изменения. То же самое можно сказать и о параметре локализации: более сильные изменения ожиданий характерны для испытуемых с более выраженной атрибуцией относительно внешних факторов. Таким образом, данные по изменению ожиданий, полученные, во-первых, в рамках серии успехов и, во-вторых, после большого числа успехов, противоречат как теоретико-атрибутивному подходу Вайнера, так и теории социального научения. Позиция Вайнера подтвердилась лишь в отношении величины ожидания после успеха. Параметр локализации, которому теория научения приписывала решающее значение, оказался несущественным.
По-видимому, взаимосвязь атрибуции и изменения ожиданий сложнее, чем предполагали Вайнер и его коллеги. Помимо влияния процесса атрибуции на ожидание, существует еще и обратное воздействие ожидания на процесс атрибуции (Feather, Simon, 1971), причем этот цикл взаимовлияний возобновляется после каждого очередного результата. Чем сильнее результат противоречит исходному ожиданию, тем меньше он будет атрибутироваться относительно стабильных факторов (Feather, 1969; Feather, Simon, **1971;** Frieze, Weiner, 1971; Gilmor, Minton, 1974) и тем меньше будет сказываться на ожидании следующего результата согласно принципу ожидания Вайнера (см. данные и построенные на них формальные модели: McMahan, 1973; Valle, Frieze, 1976).
Об одном из звеньев непрерывной цепочки ожиданий и каузальных атрибуции говорит исследование Брауна (Brown, 1984). Перед тем как испытуемые переживали многократный успех или неуспех в заданиях на формирование понятий, Браун индуцировал у них приподнятое или, наоборот, подавленное настроение.
Соответственно перед началом работы у испытуемых в приподнятом настроении были более высокие ожидания успеха, а у испытуемых в подавленном настроении — неопределенные ожидания успеха. После выполнения задания испытуемые в приподнятом настроении и с исходным ожиданием успеха в ситуации успеха приписывали свои результаты стабильным причинам в большей мере, чем в ситуации неуспеха, и далее сохраняли высокую уверенность в успехе. В отличие от этого испытуемые в подавленном настроении и с неопределенными ожиданиями успеха в меньшей степени приписывали свои результаты стабильным причинам в условиях как успеха, так и неудачи и были менее уверены в своем будущем успехе, чем испытуемые в приподнятом настроении. Если испытуемые в приподнятом настроении после успеха поддерживали исходно оптимистическую концепцию своих возможностей при атрибуции стабильным факторам, то после неуспеха они понижали эту концепцию и одновременно начинали считать свои результаты обусловленными менее стабильными причинами. В отличие от этого на испытуемых в подавленном настроении успех и неудача не оказывали влияния, и они сохраняли неопределенное представление о своих возможностях.

Рис. 14.6. Зависимость средних оценок вероятности успеха от числа предшествующих успехов у испытуемых, возлагавших ответственность за результат на а) стабильные и 6} внутренние причины (Weiner, Nierenberg, Goldstein, 1976, р. 62)

К настоящему времени установлена лишь следующая взаимосвязь: у человека с более или менее высокими (низкими) ожиданиями успешного выполнения предстоящего задания, выполнившего его соответственно этим ожиданиям, сохраняется или даже усиливается атрибуция относительно стабильных факторов и одновременно повышаются (снижаются) изначально высокие (низкие) ожидания успеха (что соответствует так называемым типичным сдвигам уровня притязаний). Если же результат противоречит ожиданиям, то прежде всего исходная атрибуция смещается в сторону изменчивых факторов и как следствие этого тормозится повышение или понижение первоначальных ожиданий.

Прогнозирование успеха других людей

Ожидание достижения успеха другими людьми так же, как и ожидание успешности собственного действия, зависит от причинных факторов, которые субъект считает решающими для данного результата действия (Valle, 1974; Valle, Frieze, 1976). Поскольку подобного рода прогнозирование характерно прежде всего для деятельности учителя, **РаЙнберг** (Rheinberg, 1975) предложил двум выборкам учителей обычных школ оценить различные факторы учебных успехов с точки зрения их стабильности. Как видно из рис. 14.7, такие факторы, как общие умственные способности, специальные способности К соответствующему предмету, а также домашняя обстановка, в основном были сочтены достаточно стабильными во времени. Интерес к учебному материалу и физическое и душевное состояние **были** признаны изменчивыми факторами. Промежуточное положение между этими стабильными и изменчивыми причинами занял такой фактор, как общее отношение к работе, выражающий характерный для индивида уровень старания.

Рис. 14.7. Оцениваемая учителями стабильность различных каузальных факторов успешности занятий определенным предметом и корреляция между выраженностью этого фактора и прогнозируемым учителем успехом школьников, показатели которых репрезентативны для соответствующей подгруппы класса (поданным Rheinberg, 1975, р. 183,192)

В другом исследовании еще одна группа учителей шкалировала значимость отдельных причинных факторов для текущего уровня достижений трех школьников, показатели которых были репрезентативны для подгрупп класса с низкой, средней и высокой успеваемостью, а также прогнозировала уровень их успехов в следующей четверти. Чем в большей степени тот или иной причинный фактор оценивался как стабильный, а не изменчивый, тем сильнее он определял прогнозируемую успешность, что отчетливо видно по величине коэффициентов корреляции, представленных на рис. 14.7. Решающим для прогноза учителей оказался не

интерес к учебному материалу или физическое и душевное состояние, а общие и специальные способности.

Общее отношение к работе заняло промежуточное положение. Лишь один фактор выпадает из этой стройной закономерности, а именно домашняя обстановка. Хотя он и является стабильным, учителя считают его слишком внешним для непосредственного влияния на школьные достижения.

Параметр локализации: самооценочные эмоции

Теория мотивации достижения в ее первоначальном виде не рассматривала деятельность достижения как некоторую рефлексивную активность, в ходе которой субъект принимает во внимание причины возможного или уже наступившего успеха и неудачи и, кроме того, в форме самооценочных эмоций может руководствоваться предвосхищением возможных последствий действия. Тем не менее уже в первых экспериментах эти пробелы начали заполняться. В модели выбора риска (ср. главы 5 и 8), по сути своей являющейся моделью процесса самооценки, они уже в значительной степени заполнены, хотя речь и не идет при этом о когнитивных процессах типа каузальной атрибуции и самооценивания.

Естественность теоретико-атрибутивного описания деятельности достижения иллюстрирует уже тот факт, что Мак-Клелланд еще в 1958 г. (!) в двух фразах охарактеризовал все относящиеся к установлению уровня притязаний закономерности (McClelland, 1958b), причем явно независимо от первого предложенного **Аткинсоном** (Atkinson, 1957) варианта модели выбора риска. Связь между отчетливо выраженным мотивом достижения и учитываемым риском принимаемых решений он обосновал следующим образом:

«Рассуждение при предсказании такой связи ведется примерно так: в абсолютно надежном предприятии, где добиться успеха может каждый, достижение цели принесет индивиду с высокой потребностью достижения лишь незначительное удовлетворение. Вместе с тем при крайне рискованном предприятии он не только почти уверен в крушении своих достиженческих притязаний, но еще и понимает, что если он с помощью какого-то счастливого случая и добьется цели, то успех придется приписать не его собственным усилиям, а удаче или неподконтрольным ему обстоятельствам» (McClelland, 1958b, p. 306).

С этого момента началось использование теории атрибуции для объяснения деятельности достижения (Weiner, Kukla, 1970, особенно эксперимент VI). Первоначально было выдвинуто интуитивно правдоподобное, однако чересчур расплывчатое положение о том, что к аффектам ведет внутренняя локализация причин успеха и неудачи (Weiner et al., 1971; см. табл. 14.3). Это положение основывалось на чрезмерно обобщенных данных по оценке достижений другого человека. Впоследствии эти данные стали более дифференцированными. Среди многообразных эмоций, которые могут возникать при осуществлении деятельности достижения (например, раздражение, гнев, когда кто-либо мешает субъекту), с внутренней локализацией причин связаны лишь самооценочные эмоции, и именно они, как это и предполагалось уже в первоначальной модели выбора риска, обладают мотивирующей функцией.

Самооценочные эмоции: атрибуция относительно способностей и старания

Первоначально Вайнер (Weiner, 1972, 1974) приписал атрибуции относительно старания большую аффектогенность, чем атрибуции относительно способностей. Основанием для этого послужили многократно подтвержденные данные по оценке достижений другого человека, согласно которым старанию приписывается более важная роль, чем способностям (Weiner, Kukla, 1970; Rest et al., 1973). Однако перенос данных по оценке со стороны на самооценочные эмоции по целому ряду причин является сомнительным. Во-первых, при сторонней оценке речь идет не об эмоциях, а об оценивающих санкциях в виде похвалы и порицания. Во-вторых, эти оценки по своей природе направлены на то, чтобы как-то повлиять на оцениваемого человека, а поскольку старание представляет собой не только внутренний, но и управляемый фактор (см. ниже раздел о параметре контроля), то направленность оценки именно на него, а не на способности напрашивается сама собой. В-третьих, при сторонней оценке, т. е. при наличии внешнего наблюдателя, необходимо учитывать сдвиг в перспективе наблюдения (см. главу 13). Впрочем, в одном из экспериментов Вайнера и Куклы (Weiner, Kukla, 1970, эксперимент III) старание оказалось более аффектогенным по сравнению со способностями и при оценке результатов (фиктивных) собственных достижений (см. критику этого эксперимента:
Sohn, 1977).

Постепенно стало очевидно, что вопрос о важности атрибуции относительно способностей или относительно стараний для возникновения самооценочных эмоций сформулирован чрезмерно обобщенно. В этом случае следует различать, во-первых, тип заданий и, во-вторых, характер самооценочных эмоций. Аффективная значимость атрибуции относительно способностей и старания в течение некоторого времени оставалась спорным вопросом. Вайнер (Weiner, 1972, 1974) и его коллеги (Weiner, Kukla, 1970; Rest et al., 1973) считали более аффективно значимым старание, а ряд других авторов — способности (Covington, Omlich, 1979b, c; Heckhausen, 1978; Meyer, 1973b; Nicholls, 1975, 1976a; Sohn, 1977). Николс выразил эту позицию следующей формулой: «Старание похвально, но лучше обладать способностями». Пока шли эти споры, выяснилось, что решающее значение для постановки цели действия имеют тип задания и норма сравнения.

Если человеку приходится доказывать или подтверждать свои способности, и речь, следовательно, идет о способностях в нормативном смысле (Nicholls, 1984a, b), т. е. о социальной норме сравнения, то атрибуция относительно способностей оказывается важнее атрибуции относительно старания как после успеха, так и после неудачи, особенно если речь идет о заданиях, важных с точки зрения будущих академических или профессиональных успехов. При этом в случае неудачи возникает кажущаяся парадоксальной ситуация, когда сильное старание еще больше подчеркивает недостаток способностей в смысле компенсаторной каузальной

схемы (Heckhausen, 1978; Nicholls, 1976a; Covington, Omelich, 1979b). На рис. 14.8 приведены некоторые из этих данных (Heckhausen, 1978). После неудачи негативная самооценка оказывается более выраженной, если человек приписывал себе меньшие способности и большее старание, чем в случае, если он приписывал себе большие способности и меньшее старание.

Рис. 14.8. Самооценка испытуемых, чьи значения приписываемых себе способностей превышают значения приписываемого себе старания (Сп > Сг) или наоборот (Сп < Ст), после противоречащей ожиданиям серии неудач в выполнении ориентированного на способности задания (Heckhausen, 1978, S. 205}

В противоположность этому старание и настойчивость оказываются более аффективно значимыми при самооценке после успеха или неудачи, если человек руководствуется индивидуальной нормой сравнения, если он хочет расширить свои познания и умения — одним словом, если речь не идет о сравнении своих способностей (считающихся врожденными) с чужими. Ример (Riemer, 1975) обнаружил, что в такого рода ситуации — в его исследовании новички упражнялись в игре на фортепиано — старание не менее важно для возникновения эмоций, чем способности, если предварительно либо один, либо другой из этих факторов указывался в качестве решающего. А при выполнении заданий на концентрацию внимания Шнайдер (Schneider, 1977) как после успеха, так и после неудачи обнаружил более тесную корреляцию эмоций с атрибуцией относительно старания, чем с атрибуцией относительно способностей.

В целом результаты свидетельствуют о том, что атрибуция относительно способностей является тем более эмоционально значимой для самооценки по сравнению с атрибуцией относительно старания, чем в большей степени речь идет о доказательстве своих способностей в нормативном смысле, т. е. чем в большей степени эта атрибуция позволяет сделать выводы о своей нынешней и будущей способности кдостижениям — которую невозможно предсказать исходя из ситуативного приложения усилий. К тому же при такого рода фиксации на способностях и ориентации на будущее аффективная значимость старания приобретает обратный знак в духе компенсаторной каузальной схемы: чем к большему успеху или неуспеху приводит сильное старание, тем больше обесценивается переживание успеха и тем больше усиливается переживание неудачи.

Виды самооценочных эмоций

В одном из своих первых экспериментов Вайнер и Кукла (Weiner, Kukla, 1970, эксперимент III) просили будущих учительниц поставить себя на место школьника, который за работу в классе получил одну из пяти отметок (от «неудов-
летворительно» до «отлично») и для которого, к тому же, характерна одна из четырех комбинаций наличия — отсутствия способностей и старания. В каждом из 20 возможных случаев (5 градаций отметок x 4 комбинации особенностей) испытуемые должны были оценить величину переживаемых в этой ситуации гордости или стыда. Обе эти эмоции были заимствованы из аткинсоновского определения привлекательности обоих мотивов достижения (Atkinson, 1964). Результаты приведены на рис. 14.9. Самооценка, становящаяся по мере улучшения отметки все более позитивной, модифицировалась в соответствующей констелляции причин таким образом, что решающей оказывалась атрибуция относительно старания. Отсутствие способностей и наличие старания уменьшали чувство стыда при плохих результатах работы в классе и усиливали гордость при достижении успеха по сравнению с констелляцией наличия способностей и отсутствия старания.

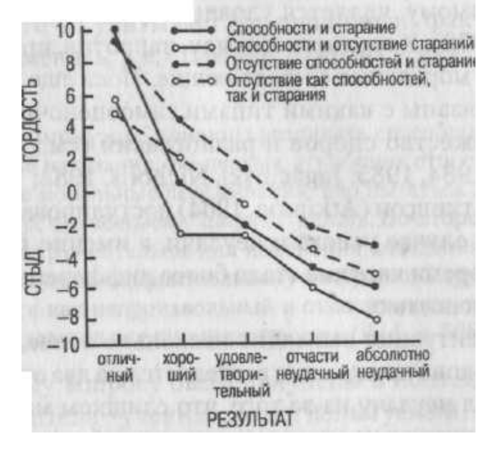


Рис. 14.9. Зависимость переживания эмоций гордости и стыда при различном гипотетическом успехе в выполнении классной работы от наличия либо отсутствия способностей и старания (Weiner, Kukla, 1970, р. 6)

Если пренебречь тем, что в данном случае в роли школьников выступали будущие учителя, то эти результаты можно объяснить пониманием работы в классе как ориентированной скорее на старание, чем на способности. Зон (Sohn, 1977) предложил другое объяснение этих результатов и смог его подтвердить. Он обратил внимание на то обстоятельство, что стыд и гордость не являются эмоциями, нейтральными в моральном отношении.

«В культуре нашего типа гордость и стыд являются реакциями, особенно тесно связанными с ощущением того, что некто сделал или не сделал все от него зависящее, т. е. приложил максимум усилий. Эти эмоции имеют моральный оттенок, который делает их адекватными реакциями на восприятие таких характеристик поведения, которые, по-видимому, поддаются произвольному контролю, например старания...» (ibid., р. 501).

Гордость и стыд, несомненно, представляют собой эмоции, определяемые некоторой социальной точкой отсчета: они переживаются в присутствии других людей. В этом проявляется моральный характер нормы: сделать все зависящее от челове-
ка, Этим переживаниям Зон противопоставил морально нейтральные самооценочные эмоции удовлетворения и недовольства. Испытуемых просили представить себе, что они заслужили высшую (низшую) отметку, и затем указать, при каком из четырех процентных соотношений старания и способностей (80 к 20; 60 к 40; 40 к 60; 20 к 80) человек чувствует себя наиболее удовлетворенным (неудовлетворенным) или же ощущает наибольшую гордость (стыд). Данные исследования показали, что при морально нейтральных эмоциях удовлетворенности и недовольства более аффектогенным было преобладание атрибуции относительно способностей, а преобладание атрибуции относительно старания сильнее сказывалось на «моральных» эмоциях гордости и стыда/

Таким образом, самооценочные эмоции могут различаться в случае таких результатов, которые, как успехи в учебе, не представляются однозначно обусловленными либо способностями, либо старанием. Наиболее однозначной оценочной эмоцией, по-видимому, является удовлетворенность—неудовлетворенность собой (Heckhausen, 1978). К гордости и стыду, напротив, примешиваются определенные социальные и моральные составляющие. Пока еще не вполне ясно, какие именно атрибуции связаны с какими типами самооценочных эмоций, хотя этот вопрос и вызвал множество споров и разногласий (см.: Brown, Werner, 1984; Covington, Omelich, 1984, 1985; Jagacinski, Nicholls, 1984; Weiner, Brown, 1984). Если первоначально Аткинсон (Atkinson, 1964) постулировал лишь одну пару эмоций, переживаемых в случае успеха и неудачи, а именно гордость и стыд, то за прошедшее с тех пор время картина стала более дифференцированной, хотя и не отличается большой ясностью.

В случае неудачи ситуация выглядит несколько яснее, чем в случае успеха. Постулированный первоначально стыд разделяется на два отдельных вида эмоций. Если человек потерпел неудачу из-за того, что слишком мало старался, то он испытывает ощущение вины: он не сделал наилучшим образом то, что было вполне в его силах. За это он сам несет ответственность. Иначе обстоит дело в том случае, когда причиной неудачи стали недостаточные способности субъекта. В этом случае результатом оказывается стыд: субъект ощущает, что он осрамился перед окружающими, поскольку он вынужден признать перед лицом других людей свой изъян, за который он хотя и не несет ответственности, но который является его долговременной характеристикой. Таким образом, различие между стыдом и чувством вины проходит по показателю подконтрольности события.

В случае успеха испытуемые чаше всего сообщают о чувстве гордости, а также о чувстве собственной компетентности. Гордость представляет собой социальную эмоцию, чувство, возвышающее победителя над побежденным. Поэтому можно предположить (однако этот вопрос до сих пор не исследовался), что в случае индивидуальной сравнительной нормы и деятельности, ориентированной на задачу, будет иметь место не гордость, а радость либо в смысле удовлетворенности собой, либо в смысле удовлетворения успешным выполнением работы. Такого рода различения, очевидно, предполагают более сложные методики, чем простой выбор испытуемыми названия подходящей эмоции; здесь может оказаться полезным анализ выразительного поведения после успеха и неудачи.

Параметр контроля: внешняя оценка и переживание себя

Старание представляет собой не просто внутренний фактор, но фактор, поддающийся произвольному контролю. Поэтому человек несет ответственность за приложенное старание и его можно упрекнуть за недостаток такового. Вот почему при самооценке атрибуция относительно старания может, как мы уже видели, оказаться более аффектогенной, чем атрибуция относительно способностей, при условии, что выполнение задания в большей степени зависит от старания и что речь идет об эмоциях, включающих элементы морали типа гордости и стыда. В случае внешней оценки такая зависимость вполне однозначна: аффектогенностью обладает исключительно атрибуция относительно старания. Поскольку другой человек не только объясняет действие субъекта, но и хочет похвалой и порицанием повлиять на него, вполне естественно, что он учитывает тот причинный фактор, который субъект может произвольно изменять, т. е. старание. Вайнер (Weiner, 1977) по этому поводу пишет;

«Существуют, по-видимому, две причины различать способности и усилия как детерминанты награды и наказания. Во-первых, атрибуция относительно усилий пробуждает интенсивные моральные переживания, ибо пытаться достичь ценимой обществом цели — это то, что человеку "следует" делать. Во-вторых, вознаграждение и наказание усилий инструментальны для изменения поведения в той мере, в какой усилия считаются доступными произвольному контролю. С другой стороны, способность воспринимается как непроизвольный и относительно стабильный фактор и, таким образом, не поддается внешнему контролю» (ibid., р. 508).

Все данные по этому вопросу были получены в исследованиях, воспроизводящих отношения «учитель—ученик»,

когда испытуемый, оказавшись в положении учителя, на основе информации о достигнутых учеником результатах и их причинах должен был хвалить или упрекать, вознаграждать или наказывать ученика (Lanzetta, Hannah, 1969). Вайнер и Кукла (Weiner, Kukla, 1970), а также Реет и его коллеги (S. Rest et al., 1973) предлагали испытуемым оценить гипотетические ситуации, предоставляя информацию не только о достигнутых субъектом результатах (пять градаций) и его способностях (две градации), но и о степени старания (две градации). Данные, полученные в исследованиях такого рода, оказались весьма однозначными независимо от того, шла ли речь об американских (Weiner, Kukla, 1970) или индийских студентах (Eswara, 1972), швейцарских учителях (Rest et al., 1973) или же детях и подростках из США (Weiner, Peter, 1973), Англии (Leichman, 1977) или Ирана (Salili, Maehr, Gillmore, 1976). На рис. 14.10 приведены оценки американских студентов, которых просили поставить себя на место учителя начальной школы, оценивающего работу в классе. Эти оценки весьма схожи с теми, которые были получены, когда будущие учительницы должны были определить самооценку школьников (см. рис. 14.9). В ситуации успеха значительное старание поощрялось сильнее, чем выдающиеся способности, а при неудаче отсутствие старания наказывалось сильнее, чем отсутствие способностей.

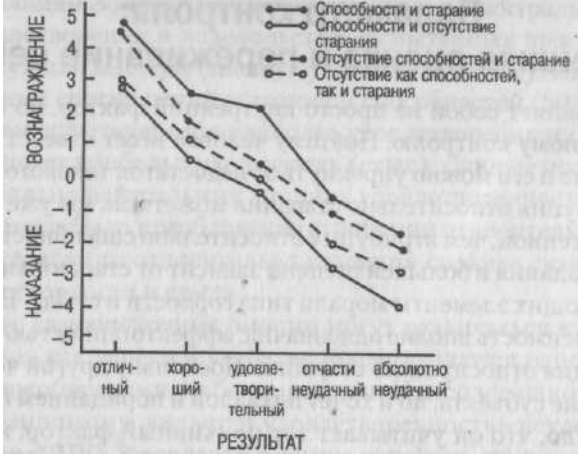


Рис. 14.10. Зависимость вознаграждения и наказания гипотетических школьников за работу в классе со стороны испытуемых-учителей от наличия (отсутствия) способностей и старания (Weiner, Kukla, 1970, р. 3)

Поскольку оценка достижений другого человека определяется предполагаемым старанием, то в похвале и порицании содержится неявное суждение о способностях, которое оцениваемый субъект может реконструировать на основе компенсаторной каузальной схемы для градуальных эффектов. Когда кого-нибудь чрезмерно хвалят за успех, достигнутый при выполнении легкого задания, можно сделать вывод, что оценивающий считает этого человека не очень одаренным. Когда же человека ругают за неудачу при выполнении сложного задания, можно сделать вывод, что в глазах оценивающего этот человек обладает большими способностями. Необходимыми предпосылками для такого рода суждений являются: 1) ориентация сторонней оценки на старание и 2) компенсаторная каузальная схема. Если оцениваемый считает оценивающего компетентным, а суждение последнего — справедливым, то похвала может побуждать его к снижению самооценки, а порицание — к ее повышению.

Такое, лишь на первый взгляд парадоксальное влияние похвалы и порицания на оценку собственных способностей было установлено в исследовании Мейера и Плегера (Meyer, Ploger, 1979; Meyer, 1978). Испытуемых просили поставить себя на место школьника, которого, в отличие от его одноклассников, показавших тот же результат, либо хвалили, либо критиковали за неудовлетворительное выполнение легкого задания. Кроме того, испытуемые в качестве показателя изменения представления о своих способностях оценивали (причем в сравнении с одноклассниками) свое ожидание успеха при выполнении заданий того же типа, но различной сложности, а также степень симпатии, с которой учитель относится к ним самим и к их одноклассникам. Влияние представления о компетентности лица, выносящего оценочное суждение, также принималось в расчет — школьника хвалил и критиковал либо учитель, знакомый с его учебными достижениями, либо замещавший этого учителя преподаватель, не знакомый с обычным уровнем достижений школьника.

Как видно из рис. 14.11, похвала со стороны компетентного учителя за успешное выполнение легкого задания вызывала явное снижение ожидания успеха в сложном задании, т. е. снижение самооценки способностей; порицание же приводило к росту такой самооценки. Напротив, и похвала, и критика со стороны некомпетентного замещавшего преподавателя расценивались как проявления симпатии и антипатии.

Рис. 14.11. Изменения (служившие показателем оценки своих способностей) ожиданий успеха при выполнении заданий различной сложности *(a* - легкое, *b* - среднее, с - трудное, *d* - очень трудное), после того как знакомый или незнакомый учитель похвалил или раскритиковал ученика за выполнение легкого задания (Meyer, Ploger, 1979, p, 231)

В том случае, когда эти данные предъявляются испытуемым как полученные в гипотетическом эксперименте, в сценарий которого они должны вжиться (испытуемые представляют себя на месте школьников), результаты оказываются теми же (Meyer, 1982, 1988b; Meyer, Bachmann, Biermann, Hempelmann, Ploger, Spiller, 1979). Баркер и Грэхем (Barker, Graham, 1987), работая с детьми в возрасте от 4 до 12 лет, обнаружили этот феномен лишь у самых старших детей. У младших же наблюдалась обратная зависимость: при похвале оценка своих способностей повышалась, а при порицании — снижалась. Это различие указывает на то, что дети осваивают компенсаторную каузальную схему лишь в возрасте примерно 12 лет.

Каузальные параметры и эмоции

Утверждение Аткинсона, что именно гордость и стыд суть специфические эмоции привлекательности мотива достижения, как и представление ВаЙнера о том, что только внутренняя локализация атрибуции вызывает «специфические аффекты», оказались чересчур поспешными и односторонними. В современных исследованиях мотивации достижения простому постулированию возникновения тех или иных эмоций и их роли в мотивационном процессе, что свойственно, например, модели аффективного сдвига (McClelland et al., 1953), все более предпочитается эмпирическое изучение этих вопросов.

Эмоции, переживаемые по достижении результата

Первую попытку систематически проследить связь между атрибуцией **и** аффектом сделали Вайнер, Рассел **и** Лерман (Weiner, Russel, Lerman, 1978a, b, 1P79). (Термины «эмоция» и «аффект» используются здесь как синонимы.) Методические трудности, связанные с дифференциацией, классификацией и фиксацией эмоций, они попытались преодолеть довольно простым, но не очень надежным способом, положившись на общепринятое понимание заимствованных из обыденной речи обозначений отдельных эмоций. На основе толковых словарей они составили список эмоций, которые в принципе можно было считать реакциями на успех и неудачу и которые казались достаточно различными. Кроме того, по примеру **Элига** и Фризе (Elig, Frieze, 1975; Frieze, 1976) они составили список релевантных достижению каузальных факторов (см. табл. 14.4). Испытуемым предъявлялись короткие истории, в каждой из которых указывалась какая-либо одна причина успеха или неудачи, а они должны были назвать и оценить силу тех эмоций из предложенного списка, которые представлялись им подходящими для данной ситуации.

Анализ данных показал, что проявление целого ряда аффектов зависит исключительно от описываемого в истории исхода (успеха или неудачи), но никак не связано с ответственным за этот исход причинным фактором. Примерами таких зависящих от результата и не зависящих от атрибуции эмоций являются: в случае успеха — довольное, счастливое, удовлетворенное, хорошее настроение, в случае неудачи — невеселое, недовольное, расстроенное состояние. Но, как выяснилось, имеются также и аффекты, связанные с каким-либо одним причинным фактором, и дифференцирующие причинные факторы. Такие зависящие от атрибуции аффекты представлены в табл. 14.4. В частности, в ситуации успеха атрибуция относительно способностей ведет к ощущению уверенности в себе и своей компетентности, атрибуция относительно ситуационного старания — к повышению активности и ощущению собственного могущества, относительно старания как устойчивого отношения к работе — к расслаблению, относительно собственных личностных свойств — к повышению самооценки, относительно других людей — к благодарности, относительно везения — к удивлению.

Таблица 14.4 **Атрибуции и доминирующие эмоции при** успехе **и** неудаче (Weiner **etal., 1979)**

Атрибуция относительно	Эмоции	
	после успеха	после неудачи
Способностей	Уверенность в себе, ощущение компетентности	Ощущение некомпетентности
Ситуационного старания	Нарастание активности	Вина, стыд
Стабильного старания	Расслабление	Вина, стыд
ЛичностиI.IX свойств	Повышение самооценки	Уныние
Ддругих людей	Благодарность	Агрессия

Ведения или невезения	Удивление	Удивление

Если правомерность рассмотренных соответствий окажется не просто обычной семантической конвенцией, то исходя из этих соответствий можно будет разработать определенные мотивационно-психологические гипотезы. Так, различные аффекты могут обладать неодинаковым значением привлекательности для разных людей. Одних людей будут мотивировать, например, ситуации, позволяющие им при атрибуции относительно способностей еще раз ощутить свою компетентность. Другие же могут ощутить желание действовать, только когда ситуация будет требовать напряжения всех сил субъекта. Еще одно утверждение поможет уяснить разницу между аффектами, зависящими от результата и зависящими от атрибуции. Если аффекты рассматривать как более диффузные, а эмоции — как более когнитивно трансформированные состояния, то можно допустить, как это сделали авторы исследования, существование определенного процесса, в ходе которого зависящие от результата и не зависящие от атрибуции аффекты когнитивно обрабатываются и превращаются в зависящие от атрибуции эмоции. Такой ход событий отвечал бы двухфакторной теории эмоций Шахтера (Schachter, 1964) и теории переоценки Лазаруса (Lazarus, 1968) (см. главу 4).

Прежде чем принять такого рода утверждения, полученные данные необходимо подтвердить с помощью менее спорных методов. Среди связанных с атрибуцией аффектов из табл. 14.4 можно выделить соответствующие внутренним каузальным факторам различные самооценочные эмоции, но при этом нельзя указать какой-либо обобщенный, т. е. специфичный для данного параметра, тип аффекта, Однако этот аффект был выявлен на следующей стадии исследования, когда использовался иной методический прием — **методика критических случаев.** Испытуемым предъявлялся опросник, содержавший 12 заданий с различными сочетаниями успеха и неудачи и 6 вызвавших эти сочетания причинных факторов (способности, ситуационное и стабильное старание, личностные свойства, другие люди, случайность). Испытуемые должны были припомнить соответствующий этому сочетанию случай из собственной жизни, описать этот случай в нескольких словах и с помощью трех из названных эмоций охарактеризовать свои переживания в тот момент (на всякий случай испытуемым предлагалось по семь эмоций, сопровождающих успех или неудачу и, как показало предварительное исследование, специфичных для них).

Полученные результаты отчасти подтвердили уже имевшиеся данные. Во-первых, были зафиксированы эмоции, зависящие исключительно от результата, такие как удовлетворение в ситуации успеха и депрессия или фрустрация в ситуации неудачи. Во-вторых, в 9 из 12 сочетаний результата и причин снова были зафиксированы те же или сходные и зависящие от атрибуции аффекты, что и раньше (см. табл. 14.4). Однако ситуационное старание оказалось теперь связанным не с активацией, а с расслаблением и удовлетворенностью, а неудача вследствие личных недостатков вообще не порождала какой-либо специфичной эмоции. Сопоставление аффектов, соответствующих четырем внутренним (способности, ситуационное и стабильное старание, личность) и двум внешним (другие люди, случайность) факторам, позволило выделить эмоции, специфичные для параметра локализации. В случае успеха внутренней локализации соответствовали такие самооцеиочные эмоции, как гордость, чувство компетентности, уверенность в себе и удовлетворение, внешней локализации — столь разные эмоции, как благодарность, удивление

и чувство вины. В случае неудачи внутренняя атрибуция провоцировала прежде всего чувство вины, а внешняя — гнев и удивление. Таким образом, чувство вины могло сопровождать как неудачу, так и успех; при успехе оно было связано с внешней атрибуцией, при неудаче — с внутренней.

Если процессы атрибуции приводят к возникновению определенных эмоций, то эмоции позволяют установить, каким причинам субъект приписывает результаты своего действия. Возможно, человек именно потому так часто старается сдержать свои эмоции, что хочет скрыть от других те мысли, которые к этим эмоциям привели. Существование подобного способа определения атрибуции было подтверждено в одном из последующих экспериментов Вайнера и его коллег (Werner et al., 1979). В этом эксперименте использовались короткие истории об успехах и неуд'ачах, в каждой из которых сообщалось о трех эмоциях действующего лица, которые, по предварительным данным, были наиболее однозначно связаны с каким-либо из шести причинных факторов. Испытуемые должны были указать, какой же из этих факторов (способности, ситуационное или стабильное старание, другие люди, случайность, сложность задания) герой считает ответственным за исход описанной ситуации.

В подавляющем большинстве случаев испытуемые исходя из аффектов указывали правильные причинные факторы; однако не было установлено какой-либо закономерности для сложности задания. Специфические взаимосвязи с внутренней и внешней локализацией подтвердились еще раз. Полученные данные снова возвращают нас к предположению о последовательности процесса возникновения эмоций. Зависящие от результата диффузные аффекты в результате когнитивной переработки сначала превращаются в эмоции, специфичные для данной конкретной атрибуции, а затем постепенно переходят в эмоции, связанные с тем или иным параметром.

Остается неясным, действительно ли имеет место процесс все большей конкретизации, описываемый Вайнером, или же его модель, изображенная на рис. 14.12 и представляющая эмоции в качестве посткогнитивных событий, сама является артефактом сбора данных. Ведь вполне может быть и так, что эмоции — с функциональной точки зрения — являются докогнитивными событиями, которые лишь впоследствии когнитивно перерабатываются и дают повод для тех или иных конкретных каузальных атрибуций (ср.: Zajonc, 1980). Во всяком случае, такая последовательность подходит для характеристики эмоции удивления. Дело обстоит не так, как предполагал

Вайнер: в его представлении сначала событие приписывается случаю, а затем человек испытывает удивление. Скорее, наоборот, переживание удивления ведет к каузальной атрибуции, к поиску причин события, произошедшего вопреки ожиданиям (Meyer, 1988a). Удивление всегда предполагает противоречие ожиданиям, атрибуция же случаю может сопутствовать и ожидавшемуся событию, если человек считает, что не может повлиять на него своими действиями.

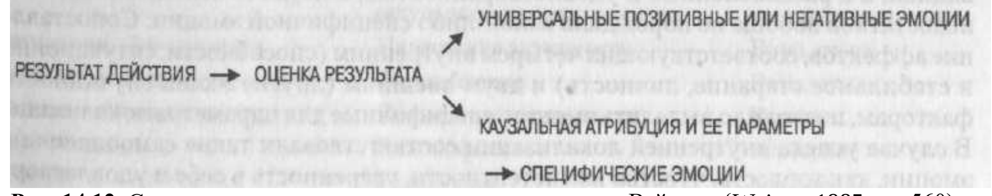


Рис. 14.12. Схема когнитивно-эмоционального процесса по Вайнеру {Weiner, 1985a, p. 560)

Кроме того, можно было бы еще поставить вопрос о том, не подразумеваются ли под атрибуцией еще и неосознаваемые процессы переработки информации. Ведь не подлежит сомнению тот факт, что каждая эмоция должна включать в себя процессы переработки информации, имеющие отношение к атрибуции. В таком случае эмоции и атрибуция оказываются двумя сторонами одного и того же процесса, и при этом мы не можем сказать, что что-то одно влечет за собой другое. Зато мы точно можем сказать, что человек не переживает сначала атрибуцию случаю, а затем удивление. Скорее, переживаемая последовательность является здесь обратной: сначала человек удивляется, а затем начинает искать причины своего удивления и при определенных обстоятельствах усматривает их в случае.

Поведенческие проявления

Приведенные данные не оставляют сомнений во влиянии атрибуций на ожидания и эмоции. Переменной привлекательности в модели выбора риска более всего соответствуют самооценочные предвосхищающие эмоции. В этом отношении исследования атрибуции вайнеровского направления способствовали уточнению предпосылок основных переменных модели выбора риска в теории мотивации — ожидания и привлекательности. Иными словами, эти исследования позволили выявить предварительные условия и основные этапы промежуточных когнитивных процессов мотивирования. Однако исследователи не остановились на достигнутом и попытались превратить атрибуции в действительно основные переменные в модели мотивации, отведя ожиданию и привлекательности роль простых опосредующих конструктов; тем самым они стремились выйти за рамки модели ожидаемой ценности, Основной сферой сосредоточения их интересов стала модель выбора риска; в первую очередь их интересовало объяснение таких параметров поведения, как выбор, настойчивость и достигнутые результаты. Как мы убедимся, попытка заменить модель выбора риска чисто теоретико-атрибутивным подходом оказалась неудачной, поскольку для объяснения отдельных параметров поведения понадобилось вводить различные дополнительные допущения, для которых пока не удалось создать цельной и убедительной альтернативной теоретической системы. Обратимся к последовательному рассмотрению параметров поведения.

Выбор задания

С точки зрения теории атрибуции субъект должен предпочитать задания средней сложности или уклоняться от них в зависимости от его заинтересованности или незаинтересованности в получении максимальной информации о своих возможностях (способностях и/или старании). Именно средняя степень сложности предполагает внутреннюю атрибуцию результата. При работе с такого рода заданиями незначительная ковариация с результатами других индивидов (низкая согласованность) ведет к приписыванию результата субъекту.

Вайнер и его коллеги (Weiner et al, 1971, p. 15-19), исходя из информации о согласованности (но не стабильности), утверждают, что ориентированные на успех индивиды стремятся к получению информации о своей деятельности и поэтому предпочитают задания средней сложности, в то время как индивиды, избегающие неудачи, стремятся уклониться от такой информации и поэтому выбирают слишком легкие или чересчур сложные задания. Но поскольку внутренняя локализация максимизирует самооценочные эмоции, за основу можно взять также принцип максимизации аффекта, что и было сделано при построении модели выбора риска. Стремление к получению информации и максимизация аффекта приводят к одинаковым результатам, и следовательно, связанные с выбором предпочтения не позволяют решить вопрос в пользу того или иного подхода. Все это не помешало Вайнеру и его коллегам противопоставить аткинсоновскому определению мотива — «способность испытывать гордость за достигнутое» (Atkinson, 1964, p. 214) — собственное определение: «способность воспринимать успех как обусловленный внутренними факторами, в особенности старанием». Если отвлечься от теоретически необоснованного акцента на решающей роли старания (столь же необоснован он и в следующей работе: Weiner et al., 1972, p. 247), то из этого определения следует, что большая способность к внутренней атрибуции ориентированных на успех индивидов должна в случае успеха, согласно «аффективному» принципу модели выбора риска, усиливать чувство гордости (Weiner et al., 1971, p. 18) или, согласно «когнитивному» принципу, активизировать «поиск информации» (Meyer, Folkes, Weiner, 1976, p. 414).

Обратимся теперь к данным, полученным на основании столь неопределенной теоретической позиции. В двух исследованиях доказывалось, что задания средней сложности ведут к более выраженной атрибуции относительно старания и в силу этого предпочитаются другим. В первом из них (Weiner et al., 1972, эксперимент III) испытуемых просили, основываясь на результатах другого человека, оценить значимость старания для успешного

решения каждой из пяти задач различной сложности (мера сложности задавалась информацией о согласованности, т. е. количеством (в %) людей, справлявшихся с задачей) и степень сложности, при которой приложение стараний наиболее оправдано. Старание оказалось наиболее значимым и оправданным для задач средней сложности. Во втором исследовании (Kukla, 1972b, эксперимент III) задание на угадывание цифр, результаты которого фактически определялись только случаем, предъявлялось испытуемым как зависящее либо исключительно от способностей, либо от способностей и старания. Чтобы угадать очередную цифру (от 1 до 9) из списка, предъявляемого экспериментатором, испытуемый мог избрать какую-либо более или менее удачную стратегию (всегда выбирать только одну цифру из девяти или же ограничиться меньшим их числом, вплоть до одной). Зависимой переменной выступала частота использования стратегии угадывания, характеризующейся средней вероятностью (от 4 до 6 цифр). Если успешное выполнение задание воспринималось испытуемыми как зависящее от их способностей и старания, то стратегия средней вероятности наиболее часто выбиралась лишь ориентированными на успех испытуемыми. Результаты обоих исследований вполне соответствуют предсказаниям, вытекающим из модели выбора риска.

Запрашивание обратной связи

Выбор сложности задания и запрашивание обратной связи о достигнутых при из-оранном уровне результатах — явления одного порядка. Этот параметр также не позволяет определить, что является «реальным» мотивирующим фактором: поиск
информации или максимизация аффекта. Мейер и его коллеги (Meyer et al., 1976) предлагали испытуемым выбрать партнера для игры в шахматы или в теннис, выигрыш у которого был возможен с той или иной степенью вероятности (от 10, 20... до 90%). Выбор партнера в одном случае определялся удовлетворенностью результатом игры с ним. а в другом — стремлением к получению информации о своих возможностях (способностях и старании). Никаких различий между этими ситуациями обнаружено не было, предпочтение каждый раз отдавалось равному по силам противнику.

В противоположность предсказаниям модели выбора риска не было также зафиксировано никаких различий между выборами ориентированных на успех и на неудачу испытуемых. Предпочтение всеми испытуемыми заданий средней степени сложности исследователи посчитали подтверждением преимуществ подхода, акцентирующего роль информации, по сравнению с моделью выбора риска с ее принципом максимизации аффектов, Однако этот вывод пока недостаточно убедителен, поскольку выявленную общую тенденцию можно объяснить и максимизацией аффекта.

В одном из последующих и описанных в той же работе экспериментов (III) была предпринята попытка проследить эту общую тенденцию. Учащихся школы для полицейских просили сообщить о своих ожиданиях успешного попадания в цель при стрельбе из пистолета с 9 различных расстояний. Они должны были представить себе, что по разу выстрелили с каждого расстояния, а затем выбрать какое-то одно расстояние, чтобы проверить свое попадание в цель. Полученные данные опять-таки свидетельствовали о предпочтении средних субъективных вероятностей успеха по сравнению с низкими или высокими. Поскольку участвовавшим в этом опыте испытуемым были известны показатели мотива достижения по ТАТ, автор этой книги (Heckhausen, 1975b) повторно проанализировал полученные данные и выявил предпочтение средних вероятностей успеха лишь у испытуемых, ориентированных на успех; испытуемые, ориентированные на неудачу, чаще выбирали более низкие вероятности (см. рис. 14.13).

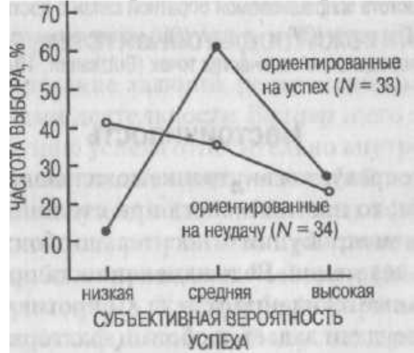


Рис. 14.13. Зависимость частоты выбора (доля испытуемых в *%)* обратной связи с сообщением об успехе для заданий с низкой, средней и высокой субъективной вероятностью успеха от выраженности мотива достижения (положительная ЧН и отрицательная ЧН) (Heckhausen, 1975c, S. 7, 8)

Бутцкамм и Штарке также выявили соответствующую модели выбора риска зависимость запрашивания обратной связи от различий мотивов. При определении количества точек (использовались задания трех степеней сложности) испытуемые, ориентированные на успех, работая с заданиями средней сложности, чаще запрашивали обратную связь по сравнению с испытуемыми, ориентированными на неудачу (Butzkamm, 1972). Соответствующие данные приведены на рис. 14.14. Штарке (Starke, 1.975) поручал испытуемым выполнять задания, релевантные (взятые из тестов на интеллект) и нерелевантные (скажем, оценка рекламных проспектов) мотиву достижения, причем экспериментатор подчеркивал, что только задания первого типа имеют отношение к способностям испытуемых. По окончании эксперимента испытуемый мог для проверки выполнить какое-либо одно выбранное им задание, а через три дня получить у экспериментатора более точную информацию о своих результатах. И выбранные задания, и запрос информации показали, что испытуемые, ориентированные на успех,

больше, чем избегающие неудачи, стремятся узнать, как они справились с заданием, релевантным мотиву достижения. В целом эти данные вполне согласуются как с моделью выбора риска, так и с ее теорети ко - атрибутивным вариантом. Противоречат они не максимизации аффекта, а, скорее, представлению о существовании независимой от различных мотивов тенденции к максимизации информации.

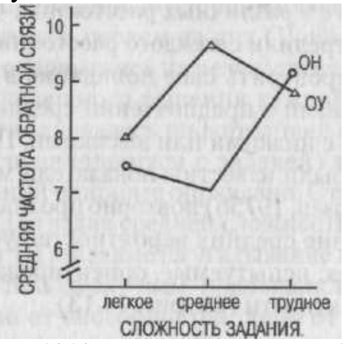


Рис. 14.14. Частота запрашиваемой обратной связи о достигнутых результатах у ориентированных на успех (ОУ) и неудачу (ОН) испытуемых при выполнении задания на определение количества точек (Butzkamm, 1972, р. 76)

Настойчивость

Если выбор задания опосредуется внутренне локализованными причинами, в первую очередь старанием, то настойчивость при столкновении с неудачей можно объяснить преобладанием атрибуции относительно обоих переменных факторов — недостатка старания и невезения. Ведь изменчивость причин позволяет и дальше сохранять первоначальные ожидания успеха. Сопротивляемость быстрому угасанию ожиданий после неудачи задается обоими факторами, но они имеют разные эмоциональные последствия: только недостаток старания в отличие от невезения сопровождается возникновением самооценочных эмоций. В связи с этим принимается следующее допущение. Ориентированные на успех индивиды должны уделять больше внимания аспекту ожидания (а значит, и параметру стабильности), поэтому даже при недостаточном старании они не только уверены в себе, но и не подвержены негативным аффективным последствиям. Ориентированные же на неудачу должны уделять больше внимания эмоциональному аспекту (а значит, параметру локализации), и соответственно они быстрее аккумулируют негативные аффекты и как следствие — скорее прекращают деятельность даже при сохранении столь же высокого ожидания успеха, что и у ориентированных на успех испытуемых (см.: Weiner, Sierad, 1975, p. 416).

Согласно этим рассуждениям, ориентированные на успех индивиды всегда должны быть настойчивее, чем ориентированные на неудачу, а это противоречит модели выбора риска, согласно которой устойчивость действия определяется взаимодействием мотива и ожидания успеха, причем такое взаимодействие достаточно убедительно подтверждено экспериментами (Feather, 1961,1963; см. также главу 8). Существуют, однако, данные, свидетельствующие о большей устойчивости при атрибуции относительно изменчивых, а не стабильных факторов (см.: Andrews, Debus, 1978). Впрочем, следствия из обеих теорий сравнивались и проверялись пока лишь только в одном исследовании. Олтерсдорф (Oltersdorf, 1978) при выполнении заданий на обведение фигуры индуцировал у ориентированных на успех и на неудачу испытуемых либо высокие, либо низкие ожидания успеха, а затем помещал их в ситуацию постоянной неудачи, пока первоначально высокие ожидания успеха не достигали уровня умеренных, а исходно низкие ожидания не превращались в уверенность в неудаче. Данные по настойчивости испытуемых с разными мотивами и с высокими и низкими ожиданиями не подтвердили какой-либо зависимости от фиксировавшейся атрибуции результата. Напротив, как оказалось, настойчивость полностью определялась взаимодействием мотива и изменения ожиданий, соответствующим модели выбора риска, как это продемонстрировал уже Физер (Feather, 1961,1963b). Ориентированные на успех испытуемые были более настойчивыми по сравнению с ориентированными на неудачу,, если первоначально легкое задание после постоянной неудачи начинало восприниматься как задание средней сложности, но были менее настойчивыми, когда первоначально сложное задание после тщетных попыток справиться с ним начинало казаться еще более сложным.

Результативность достижений

Ответственность за предпочтение заданий, релевантных мотиву достижения, по сравнению с другими видами деятельности Вайнер и его коллеги (Weiner et al., 1971) возложили на атрибуцию успеха относительно внутренних причин (особенно старания), поскольку такие задания влекут за собой позитивные самооценочные эмоции. Этот принцип максимизации позитивных аффектов позволил также объяснить величину достигаемых результатов при увеличении старания. Первое исследование такого рода было проведено Мейером (Meyer, 1973а; см. также: Weiner et al., 1972, эксперимент II). У испытуемых при выполнении задания на кодирование цифр индуцировался постоянный неуспех, а показателем достижений служила скорость их работы. Разделение испытуемых по критерию сильно — слабо выраженной атрибуции достижения при первой попытке относительно конкретных каузальных факторов дало картину, отраженную на рис. 14.15. Очевидно, что сильно выраженная атрибуция относительно старания благоприятствует улучшению достижений, однако то же самое происходит и при сильно выраженной атрибуции относительно случайности. Таким образом, решающим оказался параметр не локализации, а стабильности: чем выше был уровень, на котором человек, несмотря на

неудачу, основываясь на атрибуции относительно переменных факторов, мог сохранять свое ожидание успеха, тем более значительным было улучшение достижений. Кроме того, было зафиксировано не зависящее от атрибуции и благоприятствующее росту достижений воздействие мотива стремления к успеху. Влияние мотива и атрибуции оказалось отчасти аддитивным. Скорость работы ориентированных на успех испытуемых возрастала быстрее, если они считали определяющими переменные факторы. Достижения ориентированных на неудачу испытуемых ухудшались лишь в том случае, когда свою неудачу они приписывали стабильным факторам.

Рис. 14.15. Зависимость возрастания скорости работы между первой и второй неудачами при выполнении задания по кодированию цифр от выраженности атрибуции относительно отдельных каузальных факторов (по данным Meyer, 1973a, рисунок из: Weiner et al., 1972, p. 245)

Паттен и Уайт (Patten, White, 1977) повторили исследование Мейера, прибегнув к большей вариации условий. Зависящие от атрибуции различия в достижениях также проявились, но только после пяти-шести неудач подряд. Кроме того, еще раз подтвердилось влияние различия в мотивах (при преимуществе ориентированных на успех испытуемых), причем это различие не зависело от эффектов атрибуции. Из этих данных с еще большей очевидностью, чем из результатов Мейера, следовало, что в подобных ситуациях обусловленные мотивами различия в достижениях не опосредуются атрибуцией.

Самооценка как принцип мотивации

Если действие побуждается предвосхищаемыми последствиями его возможных результатов, то при контролируемости подобных последствий исключительно извне оно должно определяться только ситуативными факторами в форме внешних подкреплений. В этом случае вполне достаточно объяснения поведения со второго взгляда. Такой подход означал бы, что человек легко поддается любому искушению и быстро капитулирует перед любым препятствием, если, конечно, непосредственно следующее за этим подкрепление или наказание не создает конфликта,

тем самым побуждая его к большей стойкости. В таком случае стремящихся к успеху людей с помощью серии индуцированных неудач можно было бы легко превратить в избегающих неудачи, а избегающих неудачи посредством серии успехов — в стремящихся к успеху. При отсутствии более отдаленных последствий люди всегда предпочитали бы лишь легкие, но никак не трудные задания.

В действительности же ничего подобного, как правило, не наблюдается. Деятельность определяется не только внешне опосредованными, но также и внутренне опосредованными последствиями. К последним относятся позитивные и негативные реакции субъекта на достигнутый им результат, причем эти реакции определяются личностным стандартом результатов действия, устанавливаемым самим субъектом или же воспринимаемым им в качестве обязательного. Такого рода процесс самоподкрепления, как его обозначил Скипнер еще в 1953 г., или самооценки (последнее понятие более свободно от неявных теоретических напластований, чем первое) может объяснить определенную автономию действующего субъекта в отношении внешне опосредованных последствий. Поскольку указанные стандарты могут задавать различный уровень требований и в разной мере восприниматься в качестве обязательных, введение переменной типа «мотив» для обозначения индивидуальных различий представляется вполне целесообразным, если с ее помощью можно описать устойчивые тенденции саморегуляции деятельности. Базовые модели саморегуляции разработали Кэнфер (Kanfer, 1970, 1975) и Бандура (Bandura, 1974).

Независимость от внешне опосредованных последствий дает действующему субъекту не только внутренне опосредованная оценка этих последствий. До того как он оценит результат действия в соответствии с установленным им стандартом, он уже может, как мы видели на примере обусловленной мотивами предубежденности атрибуции, проинтерпретировать и истолковать этот результат присущим ему способом. Оба этих момента — личностный стандарт и предубежденность атрибуции — могут посредством своеобразного процесса самоподкрепления лучше объяснить те факты, для интерпретации которых суммарное понятие мотива оказывается чрезмерно широким. Это такие факты, как межиндивидуальные различия действий при сходстве их результатов и внешних последствий, или такие, как относительная стабильность действий индивида вопреки противоречащим ожиданию результатам и изменившимся внешним последствиям (т. е. некоторая автономность по отношению к ситуационным факторам). Ниже мы опишем мотив достижения как такого рода систему самооценивания.

Мотив достижения как система самооценивания

Как было показано в главе 8, аткинсоновская модель (Atkinson, 1957) выбора риска включает в себя модель самооценки: привлекательность последствий для самооценки предвосхищаемого результата действия, умноженная на соответствующую вероятность успеха, и составляет то, что побуждает человека к действию.

Однако имеются и два существенных отличия в этих моделях. Во-первых, стандарт (ур°" вень притязаний) является у Аткинсона не независимой, т. е. предшествующей действию, величиной, а зависимой переменной результирующей мотивации. Во-вторЫх, через две переменные мотива Аткинсон вводит индивидуальные различия
в процессах приписывания коэффициентов привлекательности положительной и отрицательной самооценки после успеха и неудачи соответственно. Правда, тем самым первое различие — стандарт как зависящая от мотивации, а не предшествующая действию величина — практически снимается. Ведь стандарт в модели выбора риска оказывается зависимой от мотива **и** индивидуально вариативной величиной: ориентированные на успех **индивиды** предпочитают реалистичные, а ориентированные на неудачу — завышенные или заниженные стандарты.
Теоретические следствия из того факта, что модель выбора риска в сущности описывает процесс самооценки, долгое время оставались без внимания. Анализом этих следствий, которые с открытием обусловленной мотивами асимметрии атрибуции успеха и неудачи стали очевидными, занялся автор этой книги (Heckhausen, 1972, 1975а, 1978). Если, как мы убедились выше, ориентированные на успех испытуемые по сравнению с ориентированными на неудачу в большей степени связывают свои успехи с выдающимися способностями, а неудачи приписывают не столько их **недостатку,** сколько слабому старанию и внешним причинам (см. рис. 14.4), то в результате самооценка таких испытуемых оказываются более сбалансированной. Если **к** тому же их успехи и неудачи повторяются с той же частотой, что и у ориентированных на неудачу испытуемых, то оба типа индивидов, даже сталкиваясь с противоречащим ожиданиям результатом действия, снова и снова в силу пристрастной (позитивной или негативной) самооценки подтверждают и упрочивают свойственную им «систему мотива*, т. е. систему, в которой решающим значением обладает привлекательность либо успеха, либо избегания неудачи. Таким образом, мотив выступает не как суммарное, раз и навсегда фиксированное личностное свойство, а как система релевантных мотивации когнитивных процессов, стабилизируемая посредством «встроенного», индивидуально подкрепляемого механизма интерпретации (в данном случае определяемого предубежденностью атрибуции) и посредством самоподкрепления (самооценки) даже вопреки опыту, противоречащему присущей субъекту и обусловленной мотивом точке зрения.
Подкрепляющий фактор процесса самооценки автор этой книги связывает с самооценочными эмоциями, такими как удовлетворенность и неудовлетворенность собой или с аналогичными им эмоциями. В качестве подкрепляющего фактора они в определенном смысле всегда находятся «под рукой», поскольку могут возникать всякий раз и сразу, как только появляется адекватный самооценке стимул. Вместо «самоподкрепления» автор этой книги говорит о самооценивании, поскольку понятие подкрепления в смысле подкрепления реакции вводит нас в заблуждение или, по меньшей мере, является поверхностным. К тому же оно не позволяет различать результат процесса сравнения (самооценку) и его последствия («самоподкрепление») как две различные следующие друг за другом стадии, по крайней мере когда последствия заключаются в самооценочных эмоциях, а не в наблюдаемых извне актах самопоощрения или самонаказания.
Модель самооценивания схематически изображена на рис. 14.16. Осуществляемый после достижения результата действия процесс самооценки основан на сопоставлении этого результата со стандартом, а исход этого сопоставления может быть изменен посредством той или иной каузальной атрибуции результата действия. Таким образом, существуют три детерминанта самооценки: результат действия, стандарт и атрибуция. До сих пор в качестве обусловленного мотивом мы рассматривали лишь тип атрибуции, однако то же самое можно сказать и о стандарте. Когда ориентированные на неудачу люди устанавливают для себя сверхвысокие стандарты, то тем самым они ограничивают возможности для позитивной самооценки, склоняясь при этом, в силу предпочитаемого типа атрибуции, к объяснению неудачного выполнения чересчур сложной задачи недостатком способностей. Напротив, устанавливая для себя чрезмерно низкие стандарты, они, очевидно, стремятся оградить себя от негативной самооценки, в силу предпочитаемого ими типа атрибуции не имея возможности приписать успех в решении слишком легких задач своим способностям. Ориентированные на успех индивиды при реалистичном стандарте сталкиваются примерно с равным числом успехов и неудач, причем в соответствии с присущим им типом атрибуции успехи сильнее сказываются на их самооценке, чем неудачи. Таким образом, в создании более или менее благоприятного баланса самооценки у обеих групп предпочитаемые уровень стандарта и тип атрибуции дополняются соответствующим Мотивационным воздействием привлекательности.

Рис. 14.16. Модель самооценивания

Эмпирические подтверждения модели самооценивания

Для проверки концепции мотива достижения как системы самооценивания, разработанной автором этой книги, необходимо предпринять ряд шагов. Нужно установить связь с мотивом 1) стандарта и 2) типа атрибуции; выявить зависимость самооценки от 3) расхождения стандарта и результата действия и от 4) атрибуции результата действия; определить, 5) в какой степени связанные с мотивом различия самооценки могут быть сведены к различиям в установленном стандарте и атрибуции, и уточнить 6) мотивационное воздействие привлекательности предвосхищаемых последствий на самооценку. Остановимся кратко на данных, относящихся к каждому их этих шагов.
Связь стандарта с мотивом (1) подтверждается множеством данных, если отождествить личный стандарт с уровнем притязаний, хотя для ориентированных на неудачу индивидов это отождествление сомнительно. Однако установленная Кулем (Kuhl, 1978b) противонаправленность у таких индивидов уровня притязаний и личного

стандарта тоже связана с мотивом и воздействует на самооценку так же, как и в случае, когда за основу берется уровень притязаний. Что касается связи с мотивом атрибуции успеха и неудачи (2), то соответствующие данные приводились выше.
Как ни странно, данные о зависимости самооценки от расхождения стандарта (или уровня притязаний) и результата действия (3) были получены совсем недавно. Возможно, это объясняется тем, что такого рода зависимость представляется тривиальной. Бутцкамм (Butzkamm, 1981) по достижении испытуемыми плато научения при выполнении сложного задания на время реакции сообщал им либо о постоянном улучшении, либо об ухудшении результатов и просил их отметить уровень своей самооценки на биполярной шкале переживаний. Возникающими расхождениями с уровнем притязаний (разница между намеченной целью И реально достигнутым результатом) в среднем можно было объяснить от 50 до 60% общей дисперсии самооценки в ситуации успеха или неудачи. Влияние мотива на самооценку в этом исследовании в основном проявлялось через опосредованно связанные с мотивами различия в уровне притязаний. Но когда влияние отклонений уровня притязания нейтрализовалось при помощи статистических процедур, взаимосвязи мотива и самооценки не наблюдалось.
Связанные с мотивом различия в самооценке, существенно опосредованные уровнем притязаний, выявил также Халиш (Halisch, 1983) Его исследование заслуживает особого внимания, поскольку в нем сопоставлялись «внутреннее» (передвижения двух рычажков позволяли фиксировать удовлетворенность и неудовлетворенность) и «внешнее» (стеклянные шарики, которыми испытуемый вознаграждал себя и которые он мог затем обменять на учебники) самоподкрепления. После некоторой тренировки в выполнении задания между внутренней и внешней самооценкой наблюдалась определенная корреляция (г - 0,46).
Что касается (4) зависимости самооценки от атрибуции результата действия, то некоторые данные по этому вопросу уже обсуждались при рассмотрении большей аффектогенности атрибуции относительно способностей по сравнению с атрибуцией относительно старания (в ориентированных на способности заданиях). Автор этой книги (Heckhausen, 1978) после того, как испытуемые обеих групп (стремящиеся к успеху и избегающие неудачи) достигали плато научения в выполнении задания на различение сигнала и их восприятие задания (его сложности и своих способностей) становилось приблизительно одинаковым, индуцировал у них противоречащую ожиданиям серию успехов или неудач. В случае успеха обе группы испытуемых вопреки предположениям не отличались друг от друга по самооценке, Более детальный анализ показал, что у ориентированных на успех испытуемых степень удовлетворенности собой сильнее опосредовалась атрибуцией относительно способностей, чем у ориентированных на неудачу, в то время как для последней группы более важную роль играло опосредование уровнем притязаний. В случае же неудачи было выявлено предполагавшееся влияние мотива. Зафиксированная в целом менее негативная самооценка испытуемых с преобладанием мотива успеха по сравнению с испытуемыми, у которых преобладал мотив неудачи, представляет собой чистый эффект мотива, не опосредованный ни каузальной атрибуцией, ни уровнем притязаний. Однако внутри каждой группы самооценка была тем более негативной, чем в большей степени неудача приписывалась недостаточным способностям при высоком старании (см. рис. 14.8). Явно выраженная атрибуция относительно старания, таким образом, наполнялась самооценочной значимостью в духе компенсаторной каузальной схемы. Для уменьшения негативной самооценки эта компенсаторная каузальная схема использовалась лишь испытуемыми с преобладанием мотива успеха: приписывание серии неудач слабому старанию приводило у них, как видно из рис. 14.17, к некоторой нейтрализации (!)
самооценки.

Рис. 14.17. Самооценка испытуемых, отметивших свое сильное или слабое старание, после противоречащей ожиданиям серии неудач (Heckhausen, 1978, S. 204)

Вопрос (5) о том, в какой мере связанные с мотивом различия самооценки могут быть сведены к различиям в стандарте и атрибуции, поднял Мейер (Meyer, 1973b), который первым обнаружил связанную с мотивом асимметрию самооценки. Ориентированные на успех испытуемые после успеха в большей мере испытывали позитивные самооценочные эмоции, чем ориентированные на неуспех, причем на основании более сильной внутренней атрибуции успеха, В случае же неудачи ориентированные на успех демонстрировали менее негативные самооценочные эмоции, чем ориентированные на неуспех, ибо они связывали неуспех в большей степени с внешними причинами.
Бутцкамм (Butzkamm, 1981) установил, что различия мотивов (по тесту Шмаль-та «Решетка*) полностью

исчерпываются различиями в уровне притязаний; автор этой книги (Heckhausen, 1978), напротив, пришел к выводу о существовании в случае неудачи еще и особого эффекта мотивов (измеренного с помощью ТАТ).

Вопрос о мотивационном воздействии привлекательности предвосхищаемых последствий для самооценки (6) является ключевым звеном в цепи, обеспечивающей возможность самовоспроизводства системы мотивов и стабилизирующей пли даже иммунизирующей ее по отношению к противоречащему ожиданиям опыту. Бутцкамм (Butzkamm, 1981) выявил связанные с мотивами различия, одновременно выделив резкую и плавную тенденции к изменению самооценки. При выполнении задания на научение сложной реакции ориентированные на успех испытуемые обеих подгрупп в случае успеха улучшали свои достижения. Среди ориентированных на неудачу достижения улучшали лишь испытуемые с плавной тенденцией к изменению самооценки; у лиц с резкой тенденцией наблюдалось заметное снижение результатов.

Какие-либо другие непосредственные исследования этого ключевого звена в цепи рассуждений на сегодняшний день отсутствуют. Определенные данные по этому вопросу содержит модель выбора риска, поскольку она основывается на концепции самооценки как на мотивационном принципе. В целом эту концепцию
решающим образом подтверждают многочисленные данные по выбору заданий, настойчивости и достижениям (ср. главу 8).

Разумеется, трактовка мотива достижения как системы самооцеиивания не означает, что отличные от самооценочных переменные привлекательности, такие как сторонняя оценка, побочные внешние последствия, цели более высокого порядка, не побуждают индивида к деятельности достижения и существенным образом не определяют ее. Эта трактовка означает, однако, что самооценка составляет ядро Мотивационной системы, обусловливающее ее стабильность во времени. Наконец, остается открытым вопрос о роли системы самооценивания в стабилизации других мотивов и в связи с этим их устойчивости по отношению к давлению (в направлении изменения мотива) не согласующихся с мотивом событий. Вполне возможно, что самооценка обладает определенной значимостью в случае социальных мотивов, например агрессии и оказании помощи.

Применение полученных данных: «атрибуционная терапия»

Важным результатом теории атрибуции являются терапевтические попытки изменить неблагоприятную модель атрибуции неуспеха так, чтобы развить большее доверие к себе и способствовать выполнению сложных заданий с большей настойчивостью и старанием. После постановки диагноза неблагоприятной модели атрибуции делается попытка изменить неблагоприятную каузальную атрибуцию, заключающуюся обычно в оценке своих способностей как недостаточных, на модель, в которой ответственность за неуспех приписывается недостаточному старанию. Обычно эта процедура осуществляется путем убеждения, объяснения на опыте, тренировки нового типа атрибуции или демонстрации образцов. Обзор этих исследований дает Ферстерлинг (Foersterling, 1985, 1986), а также Хекхаузен и Круг (Heckhausen, Krug, 1982).

((Переживание себя источником действия» -

Одна из первых методик, независимая от теории атрибуции Хайдера, принадлежит де Чармсу (deCharms, 1968, 1976) и исходит из центрального с точки зрения переживания феномена состояния мотивированности — «ощущения себя источником действия». В терминах теории атрибуции в данном случае имеется в виду интен-циональность действий и личная ответственность за их результаты. Переживание причинности как планируемую цель изменения мотивов де Чармс описывал еле-дующим образом: 1) ставить себе реалистичные, но высокие цели; 2) знать свои сильные и слабые стороны; 3) верить в эффективность собственной деятельности; 4) определять конкретные формы поведения, позволяющие достигнуть своих наличных целей; 5) получать обратную связь о достижении цели; 6) принимать на себя ответственность за свои действия и их последствия и нести ответственность за действия других.

В соответствии с этим описанием, которое близко описанию высокого мотива достижения, ориентированного на успех, де Чармс (deCharms, 1968, 1973) разработал две диагностические методики: одну, подобную ТАТ, предназначенную для выявления среди школьников индивидов, обладающих чувством причинности,
и другую — опросник для выявления в классе «атмосферы причинности», т. е. того, насколько учитель создает на занятиях атмосферу, стимулирующую **инициативу** учеников и индуцирующую у них чувство ответственности (Ryan, Grolnick, 1986). Еще более впечатляющими оказались результаты других программ (см. deCharms, 1976). Во время однонедельной предварительной тренировки учителя стремились преобразовать представления учеников о самих себе в переживание причинности и с помощью психологов строили занятия таким образом, чтобы у детей была возможность самим принимать решения, брать на себя ответственность, ставить обязатель-ные цели, короче говоря, чувствовать себя источником активности. Осуществление некоторых разделов программы занимало от 3 до 4 недель, всего же некоторые классы занимались тренингом от года до двух лет. Достигнутый эффект проявился не только в повышении показателей переживания причинности и «атмосферы причинности» в классе, но и в повышении реалистичности уровня притязаний, а также в улучшении достижений в учебе (относительно общенациональных норм).

Освоение моделей атрибуции

Атрибуционная терапия применяется в разных проблемных областях, начиная от школьной арифметики (Dweck, 1975; Schunk, 1982,1983, 1984), обучения чтению (Chapin, Dyck, 1976; Fowler, Peterson, 1981) и общей школьной успеваемости (Andrews, Debus, 1978; Wilson, Linville, 1982,1985), включая психомоторную ловкость (Zoeller, Mahoney, Weiner, 1983), зрительное различение (Medeway, Vernino, 1982) и стремление убеждать других

(Anderson, 1983) до самооценки (Vorwerg, 1977) и изменения мотивов (Gattling-Stiller, Gerling, Stiller, Voss, Wender, 1979; Krug, Hanel, 1976; Krug, Peters, Quinkert, 1977).

Желаемые каузальные атрибуции вызывались в этих исследованиях с помощью различных методов. Эндрюс и Дебю (Andrews, Debus, 1978) «вдалбливали» ее испытуемым-шестиклассникам с помощью операитных методов, в случае неудачи постоянно включая на четырехклеточной таблице клетку с надписью «недостаточно старался». Целлер и его коллеги (Zoeller"et al., 1983) вербально предъявляли своим умственно отсталым испытуемым желательную атрибуцию. Уилсон и Лин-вилл (Wilson, Linville, 1982, 1985) сообщали своим испытуемым-студентам не каузальную атрибуцию, а соответствующую ковариационную информацию о согласованности, стабильности и специфичности (например, о том, как мало учащихся может выполнить это сложное задание; или о том, что в последующих семестрах студенты будут испытывать меньше трудностей в учебе). Гаттлинг-Штиллер и ее коллеги (Gattling-Stiller et al., 1979) демонстрировали на экране упорную работу человека, служившего примером, который к тому же давал причинные объяснения, ориентированные на старание.

Ниже мы несколько подробнее рассмотрим ориентированные на теорию атрибуции программы изменения мотивов. Если рассматривать мотив достижения как систему самооценивания, то корригирующему влиянию в программах модификации поведения должны подвергаться (по отдельности или вместе) три детерминанта системы мотивов: процессы формирования уровня притязаний, каузальная атрибуция и самооценка. Эти детерминанты соответствуют трем рассмотренным выше показателям развития индивидуальных различий: 1) личностные стандарты, 2) тип атрибуции успеха и неудачи и 3) сравнительная побудительность успеха и неудачи.

В программе школьной коррекции, включавшей 16 занятий на протяжении четырех с половиной месяцев, Круг и Ханел (Krug, Hanel, 1976) пытались более или менее непосредственно воздействовать на все три детерминанта: через разучивание желательных образцов поведения, похвалу и знаки уважения, обучение на примере ведущего программу, а также с помощью самонаблюдения, протоколирования и вербализации (во внутренней речи) всех релевантных мотиву поведенческих и когнитивных элементов. Испытуемыми были четвероклассники, характеризовавшиеся ориентацией на неудачу и низкими достижениями, но не низким интеллектом. Они были распределены на три группы — экспериментальная, контрольная и контрольная с индуцированными ожиданиями. Программа предусматривала переход от привлекательных и далеких от обучения задач (например бросание колец) к заданиям школьного типа по орфографии и арифметике.

На примере каждой из задач ведущий обсуждал и демонстрировал конкретные взаимосвязи между процессами формирования уровня притязаний, приписывания причин и самооценки, проговаривая вслух свои соображения по поводу этих трех процессов. Вслед за этим наступала очередь испытуемых; в промежутке между решениями задач проводились индивидуальные консультации.

В результате испытуемые по сравнению с обеими контрольными группами продемонстрировали не только более реалистичное целеполагание (личностные стандарты), более благоприятную каузальную атрибуцию неудачи (тип атрибуции) и более высокую позитивную самооценку в ситуации успеха (общая привлекательность результата), но и значительное усиление ориентации мотива достижения на успех (по данным теста Шмальта), а также более высокие показатели интеллекта. Правда, в течение учебного года не было зафиксировано улучшения отметок и показателей теста школьных достижений. Неясно, однако, происходило ли это потому, что временной промежуток был слишком коротким для таких изменений, или же потому, что в школе отсутствовали достаточные условия, обеспечивающие повседневную актуализацию измененного мотива достижения. Подобная возможность указывает на необходимость соблюдения особой осторожности и тщательности при проведении исследований, поскольку происшедшие изменения мотива едва ли сохранятся надолго при отсутствии условий для их ежедневной реализации, что продемонстрировали курсы мотивационного тренинга для индийских предпринимателей (McClelland, Winter, 1969).

В более позднем исследовании, проведенном с учащимися 5-6-х Классов спецшкол для детей с трудностями в обучении (и с *IQ* не менее 70), Круг, Петере и Квин-керт (Krug, Peters, Quinkert, 1977) контролировали достигнутые изменения мотивов при помощи повторного тестирования через полгода после тренинга. Была использована программа Круга и Ханела (Krug, Hanel, 1976), адаптированная для учащихся спецшкол. Из трех подвергавшихся воздействию детерминантов ожидавшиеся изменения после тренинга по сравнению с контрольной группой проявились только в постановке целей. Изменения каузальной атрибуции и самооценки в желательном направлении хотя и наблюдались во время тренинга, однако по тестовым данным оказались статистически незначимыми. Наоборот, все общие личностные свойства значительно улучшились: собственные способности оценивались теперь более высоко,, экзаменационная тревожность, уровень общей тревожности и нелюбовь к школе снизились. Главным результатом программы было то, что изменение мотивов в желательном направлении было выраженным и стойким. При повторном тестировании (см. рис. 14.18) через полгода еще сохранялось уменьшение боязни неудачи за счет усиления ориентации на успех (тест «Решетка»).

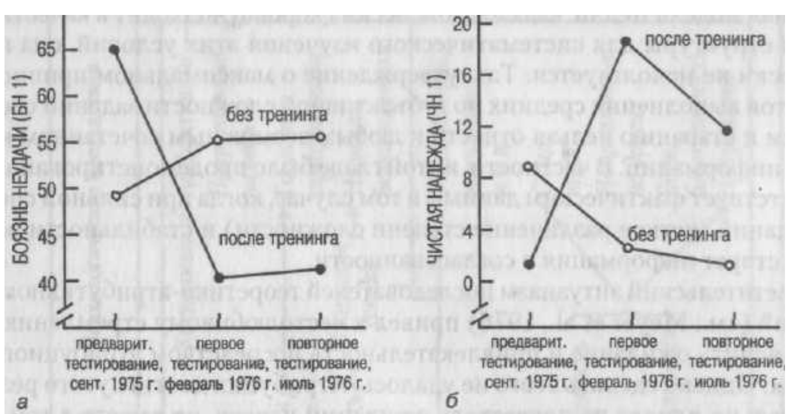


Рис. 14.18. Устойчивость Мотивационных изменений у учеников 5-6-х классов спецшкол с нарушениями учебной деятельности, прошедших и не прошедших курс коррекции мотивов, разбитых на группы по а) боязни неудачи, б) «чистой надежды» (Krug, Peters, Quinkert, 1977, p. 673).

Вклад теоретико-атрибутивного подхода в изучение мотивации достижения

Теперь пришло время оценить вклад теоретико-атрибутивного подхода в изучение мотивации достижения. В самом общем виде он состоит во введении гипотетических когнитивных промежуточных переменных, превративших «реакцию, направленную на достижение» в формальных терминах модели выбора риска в рефлексивную «деятельность достижения». Рефлексивность означает, что субъект рассматривает свое деяние как связанное с его волей к действию (намерением), а результат — как определяемый не только внешними причинами, но и особенностями инициатора действия (см.: Heckhausen, Weiner, 1972). Тем самым было открыто мотивирующее значение приписывания причин достигнутым результатам, что чрезвычайно плодотворно сказалось на исследованиях мотивации.

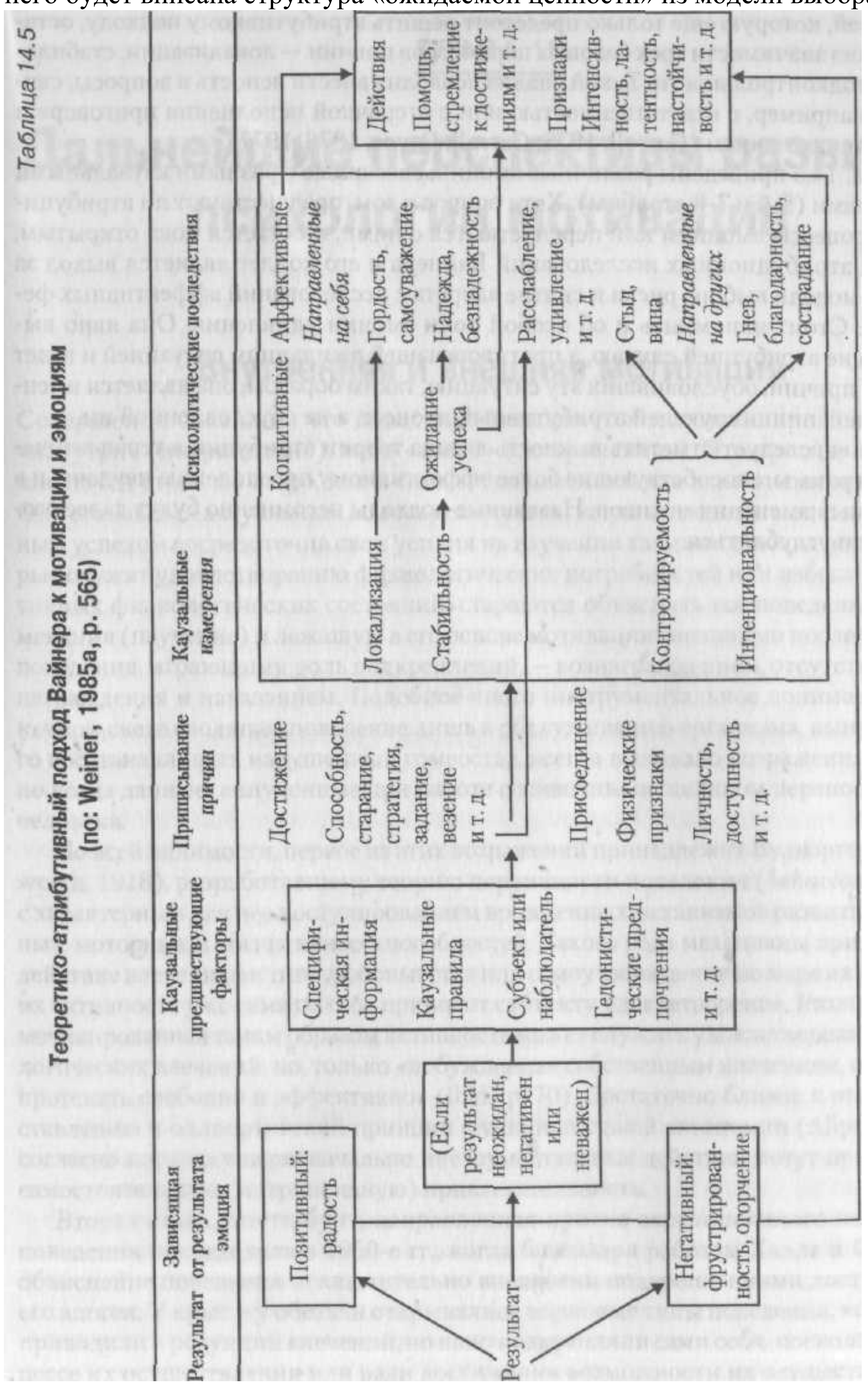
Теоретико-атрибутивный подход привел к модификации модели выбора риска, дав толчок целому ряду перспективных теоретических разработок, но он все же не заменил эту модель. Поясним сказанное: модификации подвергалась каждая из трех основных переменных модели выбора риска. Открытие обусловленной мотивом асимметрии атрибуции успеха и неудачи выявило новые аспекты переменной «мотив» (прежде всего в: Weiner, Kukla, 1970). Наряду с каузальной схемой градуальных эффектов, связавшей отношением компенсации способности и старание (Kelley, 1972; Кип, Weiner, 1973), это, по-видимому, наиболее значимый вклад в развитие психологии рассматриваемого подхода. Им, в частности, обосновывается концепция мотива достижения как системы самоподкрепления. Что касается
двух других переменных модели выбора риска — ожидания успеха и привлекательности, то несколько прояснилась совокупность определяющих их условий.

Решающими для ожидания и привлекательности факторами оказались определенные причины успеха и неудачи, а также различные параметры. Впрочем, условия, определяющие атрибуцию, выявлены не до конца. Несмотря на то что ковариационная модель Келли, казалось бы, весьма хорошо подходит в качестве теоретической структуры для систематического изучения этих условий, она пока что практически не используется. Так, утверждение о максимальном приписывании результатов выполнения средних по субъективной сложности заданий своим способностям и старанию нельзя отнести к любым возможным сочетаниям ковариационной информации. В частности, в этой главе было продемонстировдио, что оно не соответствует фактическим данным в том случае, когда при сильной специфичности заданий (четкое различение степени сложности) и стабильности результатов отсутствует информация о согласованности.

Просветительский энтузиазм последователей теоретико-атрибутивного анализа условий (см.: Meyer et al., 1976) привел к честолюбивому стремлению полностью объяснить ожидание и привлекательность посредством атрибуционных переменных. Однако сделать этого не удалось. Атрибуция достигнутого результата действительно влияет на показатель ожиданий успеха, но вместе с тем степень уверенности в ожидании следующих друг за другом результатов, в свою очередь, влияет на атрибуцию. Как мы убедились выше, последовательности результатов, ведущие к изменению ожиданий, пока не поддаются объяснению с теоретико-атрибутивной точки зрения, причем это относится как к стабилизации представлений о своих возможностях, так и к их пересмотру. Кроме того, показатели мотивов обладают собственной значимостью, независимой от той или иной атрибуции (см., напр.: Cowington, Omelich, 1979a). В конце концов, атрибуции представляют собой лишь реакции на уже наступивший результат действия. Их не следует приравнивать к цели действия: достижению успеха или избежанию неуспеха (Lange, 1982).

Менее всего учитывается и не находит своего места в теоретико-атрибутивной модели взаимосвязь ожидания и привлекательности. Ее отсутствие дает о себе знать при объяснении атрибуцией таких параметров поведения, как выбор, поиск информации, настойчивость и достигнутые результаты, особенно при противопоставлении этого объяснения модели выбора риска. В этом случае модель выбора риска оказывается, как мы уже видели, не только равноценной атрибутивному подходу, но, как правило, даже превосходящей его, поскольку теоретико-атрибутивное объяснение вынуждает нас прибегать к тем или иным дополнительным допущениям, которые не могут быть выведены из модели атрибуции (как, например, обусловленные мотивом различения значимости отдельных

каузальных параметров). В целом попытки теоретико-атрибутивного объяснения деятельности достижения пока слабо структурированы, отдельные положения, на основании которых еще только предстоит выработать внутренне целостную теорию, плохо связываются между собой. Это видно уже из беглого взгляда на табл. 14.5, представляющую современное состояние теоретико-атрибутивного подхода по ВаЙне-РУ (Weiner, 1985а). Все сказанное означает, что максимальной предсказательной силы этот подход достигнет лишь в том случае, если в него будет вписана структура «ожидаемой ценности» из модели выбора риска.



Задачей, которую еще только предстоит решить атрибутивному подходу, остается анализ значимости трех базовых параметров причин — локализации, стабильности и подконтрольности. Такой анализ позволит внести ясность в вопросы, связанные, например, с ответственностью или с отсрочкой исполнения приговора и условным наказанием (Carroll, 1978; Carroll, Payne, 1976, 1977).

В табл. 14.5 приведены различные эмоции, связанные с разными каузальными параметрами (5-й и 7-й столбцы). Хотя вопрос о том, предшествуют ли атрибуци-онные процессы эмоциям или переплетаются с ними, и остается пока открытым, заслугой атрибуционных исследований Вайнера и его коллег является выход за пределы модели выбора риска и снятие запрета с исследований аффективных феноменов. Стоит напомнить и об особой роли эмоции удивления. Она явно вызывается не атрибуцией случаю, а противоречащей ожиданиям ситуацией и ведет к поиску причин, обусловивших эту ситуацию; таким образом, она является именно эмоцией, инициирующей атрибутивный Процесс, а не обусловленной им.

Наконец, следует отметить важность вклада теории атрибуции в терапевтические программы, способствующие более эффективному преодолению неудачи, и в программы изменения мотивов. Названные подходы несомненно

будут далее развиваться и углубляться.

ГЛАВА 15
Дальнейшие перспективы развития психологии мотивации

Внутренняя и внешняя мотивация

Совершенно очевидно, что поведение описывается как мотивированное либо «изнутри» (интринсивно), либо «извне» (экстринсивно). Это противопоставление почти столь же старо, как и сама экспериментальная психология мотивации. Оно становится актуальным во всех тех случаях, когда исследователи, с определенным успехом сосредоточив свои усилия на изучении таких видов поведения, которые служат удовлетворению физиологических потребностей или избеганию негативных физиологических состояний, стараются объяснить все поведение, его изменения (научение) и лежащую в его основе мотивацию внешними последствиями поведения, играющими роль подкреплений, — вознаграждением, отсутствием вознаграждения и наказанием. Подобное чисто инструментальное понимание, в конечном счете сводящее поведение лишь к обслуживанию организма, вынужденного восстанавливать нарушенный гомеостаз, всегда вызывало возражения, особенно когда данные, полученные при работе с животными, целиком переносились на человека.

По всей видимости, первое из этих возражений принадлежит Вудвортсу (Wood-worth, 1918), разработавшему теорию первичности поведения *(behavior-primacy)* с характерным для нее постулированием врожденных механизмов развития сенсорных, моторных и когнитивных способностей. Такого рода механизмы приводятся в действие влечениями типа любопытства или самоутверждения по мере их развития; их активность уже сама по себе приносит субъекту удовлетворение. Развившаяся и мотивированная таким образом активность может служить удовлетворению физиологических влечений, но, только «побуждаемая собственным влечением, она может протекать свободно и эффективно» (ibid., p. 70). Достаточно близок к этому представлению и оллпортовский принцип функциональной автономии (Allport, 1937), согласно которому первоначально инструментальные действия могут приобретать самостоятельную (интринсивную) привлекательность.

Вторая атака, почти бунт, направленная против экстринсивного понимания поведения последовала в 1950-е гг., когда благодаря работам Халла и Скиннера объяснение поведения исключительно внешними подкреплениями достигло своего апогея. У крыс и у обезьян открывались все новые типы поведения, которые не приводили к редукции влечений, но явно подкрепляли сами себя, поскольку в процессе их осуществления или ради достижения возможности их осуществить под-
опытное животное вполне успешно научалось достаточно сложным навыкам (см. главу 4). В этой связи Харлоу (Harlow, 1950, 1953) постулировал, например, существование «манипулятивного влечения», Монтгомери (Montgomery, 1954; Welker, 1956) — «исследовательского влечения», а Батлер (Butler, 1953,) —влечения к «зрительному обследованию». Никто, пожалуй, не связывал с этим прорывом в психологии мотивации к внутренне регулируемому поведению столько надежд, как Зигмунд Кох, великий методологический скептик психологии. В 1956 г. он писал:

«По-видимому, наиболее привлекательной особенностью этих исследований является все возрастающий интерес к феноменам, явно принадлежащим к категории "и себе и для себя" или к внутренне поддерживаемому многообразию, к феноменам, для объяснения которых не хватает ресурсов экстрипсишюй грамматики и'которые Moiyr быть отнесены к человеку, даже когда изучаются па животных. Конечно, я имею в виду работы по "исследовательским", "манипулятивным" влечениям и, "познавательной потребности"... Если бы меньше времени тратилось на постулирование новых влечений и больше, скажем, на сужение круга признаков, которые заставляют обезьян "решать" одни манипулятивные задачи и не "решать" другие, то это действительно привело бы пас к фактам, требующим "интринсишюй грамматики". Если бы больше усилий тратилось не на выяснение того, может ли рост стимуляции "подкреплять", а того, каковы конкретные свойства того повышения "стимуляции", которое действительно подкрепляет, то психология могла бы оказаться на пороге нового этапа своего развития» (Koch, 1956, p. 81, 82).

Различные концепции внутренней и внешней мотивации

До сих пор не существует единства взглядов по вопросу о том, чем различается внутренне и внешне мотивированное поведение, что подтвердили, например, материалы опроса, проведенного среди специалистов по психологии труда (см.: Dyer, Parker, 1975). Можно выделить, по меньшей мере, шесть различных концепций, выдвигающих на первый план разные аспекты различий или в поведенческих проявлениях, или в отношении основополагающих процессов. Общим для всех них является лишь понимание внутренне мотивированного поведения как совершающегося ради себя самого или ради тесно связанных с ним целевых состояний, а не просто как средства достижения инородной по отношению к такому поведению цели.

Влечения без редукции влечения

В первой концепции утверждается, что внутренне мотивированное поведение не направлено на удовлетворение физиологических потребностей типа голода, жажды и избегания боли. Наряду с этим постулируются вышеупомянутые дополнительные влечения (исследовательские, манипулятивные и т. п.), которые не подчиняются принципу восстановления организмом нарушенного гомеостаза. Подобные влечения не связаны с редукцией влечения, а значит, им можно инструментально выучиться и без такой редукции, что делает возможным наблюдение их проявлений во внешнем поведении.

Свобода от цели

Вторая концепция, родственная первой, рассматривает как внутренне мотивированную всякую представляющуюся бесцельной активность, не постулируя присущих только этой активности влечений или мотивов. Обширные области деятельности, особенно у подрастающего живого существа, например игра, создают впечатление «самоцельности» (аутотеличности — Klinger, 1971). По мнению Уайта (White, 1959), формы активности, направленные на получение индивидом наибольших эффектов при взаимодействии с окружением, принадлежат основному потоку поведения, лишь по необходимости прерываемому действиями, служащими редукции влечения. Основополагающей для такого рода активности он считает «мотивацию действенностью» *(effectance motivation).* При этом мотивирующим является ощущение эффективности *(feeling of efficacy),* а результатом активности — расширение разного рода компетентности. Из общей мотивации действенностью позднее выделяются более конкретные мотивы, такие как мотив достижения или самоутверждения. Такому пониманию соответствует и классификация Мак-Рейнолдса (MeReynolds, 1971), в которой в качестве критерия для различения используется инструментальность поведения. Согласно этой классификации, внутренне мотивированными являются лишь такие формы поведения, которые осуществляются только ради протекания самой деятельности. Внешне же мотивированным оказывается все, что направлено на достижение какого-либо конечного состояния или цели. Тем самым почти все виды действий, рассматриваемые в данной книге, связанные с достижениями, властью, аффилиацией, оказанием помощи, агрессией или с какими-то целями, должны считаться внешне мотивированными. Внутренне мотивированными, несущими удовлетворение сами по себе остаются лишь «развлекательные» виды деятельности, например игра и эстетическое переживание.

Оптимальный уровень активации или рассогласования

Согласно **третьей** концепции, то или иное поведение считается внутренне мотивированным при наличии регуляции, направленной на поддержание или восстановление некоторого оптимального уровня функционирования. Разрабатываемые в этом русле отдельные теоретические подходы отличаются друг от друга своей связью с исследовательскими традициями. Так, работа Хебба (Hebb, 1955) и более поздняя работа Фиске и Мадди (Fiske, Maddi, 1961), выполненные в русле теории активации центральных нервных процессов, выдвигают положения об «оптимальном возбуждении *(optimalarousal)».* В работах Ханта (Hunt, 1965,1971), выполненных в духе теории когнитивного развития Пиаже, анализируются психологические процессы и постулируются положения об «оптимальной рассогласованности» между текущим потоком информации и каким-либо стандартом (схемой, ожиданием, уровнем адаптации). И наконец, работы Берлайна (Berlyne, 1960,1967,1971) с их объяснительным понятием «потенциал возбуждения» объединяют в себе оба подхода и обращают внимание как на физиологические, так и на психологические процессы.

Позиции Хебба и Берлайна рассматривались в главе 4 (см. рис. 4.21). Если Хебб определяет оптимальное состояние, к достижению которого приводит поведение, на нейрофизиологическом уровне, через понятие среднего уровня активации, то Берлайн делает это на психологическом уровне через понятие «средний потенциал возбуждения», т. е. через средний уровень рассогласованности потока входящей информации, что соответствует не среднему уровню активации (как у Хебба), а низкому. Когда оптимальная величина рассогласования превзойдена, то, с точки зрения Берлайна, степень рассогласования, а тем самым и повышенный уровень активации регулируются в сторону понижения посредством специфического обследования; если же она не достигается, то для повышения рассогласованности включается варьирующее обследование.

Оптимальное рассогласование как принцип внутренней мотивации фигурирует не только в подходах Берлайна и'Ханта, но и в близких им концепциях, авторы которых вместо рассогласования говорят о сложности в смысле отклонения потока стимуляции от ожидаемого; в этой связи следует упомянуть работы Дембера, Ирла (Dember, Earl, 1957) и Уокера (Walker, 1973). Сходные положения можно найти даже в первоначальном варианте теории мотивации Мак-Клелланда и его коллег (McClelland et al., 1953), согласно которой малые отклонения «восстановленных» ключевых стимулов от некоторого релевантного им уровня адаптации (Helson, 1964) приводят к положительным эмоциям и, следовательно, к поисковому поведению, а сильные отклонения — к отрицательным эмоциям и тем самым к поведению избегания (см. главу 2, а также результирующую «мотыльковую кривую» мотивирующего аффективного тона, рис. 4.22).

Помимо Берлайна, существенный вклад в разработку теории внутренней мотивации внес Хант (Hunt, 1965), привлекший большое количество данных, прежде всего из психологической теории Пиаже. Хант рассматривает человека как систему переработки информации, для наиболее продуктивного функционирования которой требуется наличие некоторого оптимального уровня рассогласования. Внутренняя мотивация возбуждается в том случае, когда рассогласование между воспринимаемой информацией и некоторым внутренним стандартом (в виде уровня адаптации или ожидания) оказывается не слишком большим и не слишком малым. Актуализованная посредством такого рассогласования внутренняя мотивация должна инициировать поведение, снижающее это рассогласование, и поддерживать активность до тех пор, пока рассогласование не будет ликвидировано. Как отмечал Деси (Dec!, 1975, р. 540 и далее), концепция Ханта недостаточно последовательна и закончена. Поскольку Хант постулировал потребность в рассогласовании, должна существовать не только мотивация к снижению обнаруженного рассогласования, но и мотивация к поиску или восстановлению оптимальной величины такого рассогласования (которое затем снова будет преодолеваться в ходе компенсаторной активности).

Самоутверждение

Четвертая концепция представлена в работах де Чармса (DeCharms, 1968). Подобно Уайту (White, 1959), он усматривает первичную мотивацию в том, чтобы чувствовать свою эффективность, ощущать себя источником изменений в окружающем мире (см. главу 13). Это стремление быть причиной собственных действий представляет собой не какой-либо особый мотив, а некоторый руководящий принцип, который распространяется на различные мотивы. Требования окружения, обе-
щанные вознаграждения и возможные наказания, внешнее давление — все это может снижать переживаемое самоутверждение, вплоть до появления ощущения полной зависимости (ощущения себя «пешкой»).

Человек стремится противостоять этому, и чем лучше ему это удается в данном конкретном случае, тем сильнее он ощущает себя хозяином положения, тем больше он получает радости от своей деятельности и тем значительнее его интринсив-ная мотивация; но чем хуже ему это удается, тем сильнее он ощущает себя во власти внешних обстоятельств, тем больше он воспринимает свою деятельность (пусть даже успешную с внешней стороны) как обесцененную и мотивированную лишь внешне. Отсюда де Чармс делает два кажущихся парадоксальными вывода о воздействии внешних подкреплений. Как мы увидим ниже, эти выводы решающим образом повлияли на дальнейшие исследования и в общих чертах подтвердились. Первый вывод гласит: если человек вознаграждается за нечто, что он делает или сделал по собственному желанию, то такое вознаграждение будет способствовать ослаблению внутренней мотивации. Согласно второму выводу, если человек не вознаграждается за неинтересную, предпринятую им только ради вознаграждения деятельность, то внутренняя мотивация к ней может усилиться.

Второй из этих выводов практически не исследовался экспериментально, если не считать отдельных опытов в рамках вытекающей из теории диссонанса парадигмы недостаточного оправдания. Возможность редукции диссонанса состоит в этом случае в том, чтобы начать более высоко оценивать данную деятельность саму по себе, т. е. перейти к более внутренней мотивации. Подтверждение этого мы находим в результатах выполненного в рамках теории диссонанса исследования Уэйка (Weick, 1964). Студентам, участвовавшим в эксперименте, чтобы получить нужную им для продолжения занятий справку об участии в опытах, недружелюбным тоном сообщалось, что они этой справки не получат. Таким образом, их внешняя мотивация участия в эксперименте оказывалась недостаточной. После выполнения экспериментальной деятельности (задания на формирование понятий) по десяти показателям (таким, как степень прилагаемых усилий, уровень достижений, постановка целей, интерес к заданию) у этих испытуемых была зафиксирована более высокая внутренняя мотивация, чем у испытуемых контрольной группы, которые получили нужную им справку и с которыми экспериментатор общался вполне дружелюбно.

Первый из выводов де Чармса в отличие от второго вызвал необычайно большое количество экспериментов. Инициаторами экспериментальных исследований в этой области были прежде всего Липпер (Lepper, Greene, Nisbett, 1973; Greene, Lepper, 1977) и Деси (Deci, 1971, 1975; Deci, Ryan, 1980, 1987), развивавшие концепцию де Чармса в теоретико-атрибутивном духе. Липпер исходил из бемовской теории самовосприятия (Bern, 1972; см. также главу 13). Если за некоторую деятельность, которую человек и так охотно осуществляет, он получает дополнительное вознаграждение, то свое действие он воспринимает как «сверхобоснованное» и начинает сомневаться: совершил бы он его только по доброй воле?

Для характеристики внутренней мотивации действия Деси в своей «теории когнитивной оценки» использовал два вида переживаний, которые Уайт (White, 1959) и де Чармс (deCharms, 1968) поставили в центр своих теорий мотивации: ощущение своих возможностей (Уайт) и самоутверждение (у де Чармса — субъектная каузальность). Чем выраженнее эти два переживания в сознании действующего субъекта, тем сильнее он внутренне мотивирован. Таким образом, решающей оказывается внутренняя локализация (в смысле теории атрибуции) тех причинных факторов, которые субъект считает ответственными за результат, к которому он стремится или которого он достиг. Внешней же мотивация является или становится тогда, когда достигнутый результат субъект приписывает внешним причинам (а не своим возможностям) и (или) когда он предпринимает действие не столько по своему собственному желанию, сколько в силу ожидаемых внешних последствий, например вознаграждения и наказания. Такое понимание внутренней мотивации весьма близко концепции мотива как системы самооценивания. В частности, деятельность достижения в этом случае оказывается тем сильнее мотивированной внутренне, чем значительнее ее ориентированность на успех, т. е. чем больше она определяется внутренней локализацией причин результата действия, связанной с проверкой своих возможностей и не нуждающейся ии в каких внешних подкреплениях.

В последнее время Деси уточнил свою теорию, введя противопоставление автономии (самодетерминации) и подконтрольности (Deci, Ryan, 1987). Согласно этому уточнению, существуют ситуативно-социальные, но также и присущие самой личности условия, которые при образовании намерения действия и последующей регуляции намеченного действия предполагают восприятие либо автономии (например, самостоятельный выбор), либо подконтрольности (например, давление в направлении определенного результата действия) и способствуют такому восприятию. Это различение не совпадает в полной мере с противопоставлением внутренней и внешней мотивации. Ведь внешне мотивированная деятельность (т. е. деятельность, осуществляемая ради независимой от нее цели) может регулироваться как подконтрольно, так и автономно. В целом же автономность в большей степени, чем подконтрольность, связана с внутренней мотивацией, интересом, отсутствием давления и напряжения,

креативностью, когнитивной гибкостью, лучшим освоением понятий, позитивными эмоциями, высоким самоуважением, доверием, устойчивым успехом терапии, лучшим физическим и психическим здоровьем (см. обзор: Deci, Ryan, 1987).

Радостная поглощенность действием

В **пятой** концепции еще больше возрастает значимость такого критерия, как сопровождающее действие переживание, причем переживание, связанное не с Я (как субъектная каузальность), а с действием. Внутренняя мотивация означает в этом случае, как отметил в своем исследовании продуктивного мышления еще Вертхай-мер (Wertheimer, 1945), что человек с радостью отдается данному делу, что он полностью погружен в переживание продвигающегося вперед действия.

Чиксентмихали (Csikszentmihalyi, 1975) в своей работе под названием «По ту сторону скуки и тревоги» предложил в качестве характеристики внутренней мотивации определенное эмоциональное состояние — радость от активности *(enjoyment).* При этом он основывался не на теоретических объяснительных подходах с их ис-кусственными конструктами, адекватность которых требует экспериментальной проверки, а на описательно-феноменологическом анализе, к которому приверженцы современной психологии мотивации относятся несколько пренебрежительно. «Вместо отношения к радости как к чему-то, требующему объяснения в терминах каких-либо иных категориальных понятий... мы попытались взглянуть на нее как на самостоятельную реальность, которая может быть понята сама по себе» (ibid., p. 10). Чиксентмихали попросил шахматистов, хирургов, танцоров и альпинистов описать свою профессиональную и осуществляемую на досуге деятельность и зафиксировать то радостное ощущение, которое они испытывают при этом. Выявившееся при опросе центральное описательное понятие он обозначил как «поток* *(flow).* «Поток» представляет собой радостное чувство активности, когда индивид как бы полностью растворяется в предмете, с которым имеет дело, когда его внимание всецело сосредоточено на занятии, что заставляет забывать о собственном Я; поток есть «целостное ощущение, испытываемое людьми, когда они полностью отдаются своей деятельности» (ibid., p. 36).

В ходе описательно-феноменологического анализа переживания «потока» неожиданно появились основные понятия хайдеровского «наивного анализа поведения», относящегося к «могу» (Heider, 1958): соотношение возможностей субъекта и сложности задания. Если возможности резко превышают сложность задания, то возникает скука, в противном случае появляется тревожность. Если же сложность задания превышает возможности субъекта лишь незначительно, то можно говорить о существовании условия для переживания «потока». Это условие соответствует предпочитаемому уровню притязаний ориентированных на успех людей, оно максимизирует внутреннюю локализацию причин достигнутого результата действия. Если следовать логике Чиксентмихали, оно также приводит к размыванию различий между игрой и работой. Переживание «потока» не есть какое-либо исключительное событие, оно появляется также в форме «микропотока», в различных мелких и незначительных повседневных эпизодах, таких как мечтания (или фантазии), напевание, посвистывание и т. п. Чиксентмихали просил испытуемых в течение дня подавлять такого рода эпизодические активности и обнаружил, что депривация «потока» делала людей усталыми и утомленными, усиливала головные боли и раздражительность, мешала расслаблению и сосредоточению. Повседневная рутинная деятельность становилась человеку в тягость, а спонтанная творческая активность уменьшалась.

Однородность тематики (эндогенность) действия и его цели

Последняя, шестая концепция ставит вопрос о том, отражена ли в переживании субъекта, и если да, то в какой мере, содержательная и неотъемлемая взаимосвязь между действием и его целью, или основанием (Heckhausen, 1976). Таким образом, здесь ставится вопрос о самоатрибуции мотивации. Действие является внутренне мотивированным в том случае, когда средство (действие) и цель (цель действия) тематически связаны друг с другом; иными словами, когда цель тематически однородна с действием, так что последнее осуществляется ради своего собственного содержания. В частности, действие достижения будет внутренне мотивированным, если оно предпринимается только ради результата, которого предстоит добиться, поскольку тем самым будет решена задача или осуществится оценка собственных возможностей. Тем самым результат действия — определенное достижение — не становится, в свою очередь, средством осуществления недостиженческой по своему содержанию цели (например, помощь другому человеку, стремление понравиться ему, получение определенной суммы денег, нужных для еще какой-нибудь цели), добиться (или добиться с меньшими затратами) которой иным способом субъект в данный момент не в состоянии. Если результат действия достижения является средством, то действие сохраняет внутренне мотивированный характер лишь в том случае, когда результат оказывается средством в смысле необходимого промежуточного звена на пути к достиженческой по содержанию цели более высокого порядка (Heckhausen, 1977а, *b).*

И наоборот, действие будет внешне мотивированным, если средство (действие) и цель (цель действия) тематически не совпадают друг с другом, т. е. если цель и действие тематически разнородны, так что действие и его результат, оказываются лишь средством на пути к некоторой содержательно отличной от них цели. Эта функция средства является чисто внешней, задается произвольно и, по существу, условна. Например, агрессия будет внешне мотивированной, если человек нападет на кого-то не для того, чтобы отомстить (это было бы внутренней мотивацией), а для того, чтобы завладеть деньгами, которые этот другой держит при себе. Исследователи агрессии говорят в этом случае об «инструментальной» агрессии, которую не следует смешивать с собственно (т. е., в наших терминах, с внутренне мотивированной) агрессией (см. главу 10).

То же различение проводит Круглянски (Kruglanski, 1975), противопоставляя друг другу эндогенные (внутренне мотивированные) и экзогенные (внешне мотивированные) действия. К этому различению он пришел на основе столь же остроумной, сколь и справедливой критики основывающихся на теории атрибуции попыток разделить действия на имеющие

внутренние и внешние причины (см.: Kelley, 1967, и табл. 13.2), когда на основе различных типов информации причины локализуются либо в предметных «обстоятельствах» действия, либо в «субъекте». Однако на деле действия и лежащие в их основе намерения всегда обусловлены только внутренне. Это относится и к тем случаям, когда в соответствии с обоими различаемыми здесь параметрами ковариации — специфичностью и согласованностью — делается вывод о внешней локализации причин (свойства объекта или обстоятельства), т. е. когда наличествует высокая специфичность в отношении предмета действия либо ситуационных обстоятельств (например, назначенное за выполнение действия вознаграждение) или когда в данной ситуации большинство людей поступает таким образом (высокая согласованность).

Круглянски различает действия и события *(occurences),* подразумевая под последними фактические результаты действий. Теоретико-атрибутивное различение внутренних и внешних каузальных факторов уместно лишь в отношении результатов действия (событий) (см.: Zuckerman, 1978). Действия и лежащие в их основе интенции могут, разумеется, осуществляться в расчете на внешние факторы, однако последние не являются их «побудителями». В отличие от них результат действия не полностью зависит от субъекта, так как его наступление всегда обусловлено отчасти внутренними (зависящими от субъекта) и отчасти внешними (зависящими от окружения) факторами. Действиям же может быть приписана только эндогенность или экзогенность. Действие эндогенно (или внутренне мотивировано), если цель заключается в самом его осуществлении и результате. Действие эк-зогенно (или внешне мотивировано), если его осуществление и результат являются средством достижения некоторой другой цели, которая не имманентна действию, а соединена с результатом действия произвольно возникшим отношением инстру-ментальности. Впрочем, уместнее было бы, как замечает Басе (Buss, 1978), говорить не об эндогенных и экзогенных действиях, а об эндогенных и экзогенных основаниях действия.

До сих пор мы ограничивались рассмотрением простейшего случая: существует лишь одна цель, которая тематически либо однородна (эндогенна), либо разнородна (экзогенна) действию, причем всегда можно однозначно определить, имеем ли мы дело с первым или со вторым вариантом. Однако в реальности, как правило, сосуществует не одна цель, а несколько, и квалификация их как эндо- или экзогенных, особенно при оценке действия другого человека, не всегда оказывается однозначной. Кроме того, при понимании внутренней мотивации с точки зрения шестой концепции одна и та же цель может мотивироваться как внутренне, так и внешне, т. е. при атрибуции собственной мотивации цель может переживаться как отчасти эндогенная, а отчасти экзогенная. Что касается количества различимых или предполагаемых целей действия, то здесь срабатывает келлиевский принцип обесценивания (Kelley, 1971; см. также главу 13). Чем в большей степени учитывается существование наряду с некоторой эндогенной целью других, экзогенных, целей, тем сильнее атрибуция внутренне мотивированного действия обесценивается за счет внешне мотивированного (Kruglanski, Riter, Arazi, Agassi, Montequio, Peri, Peretz, 1975). Вместе с тем подтвердить уверенность в наличии в том или ином случае эндогенной цели и получить сведения о том, каковы экзогенные (дополнительные по отношению к эндогенной или замещающие ее) цели, можно с помощью предложенного Келли различения ковариационной информации по параметрам стабильности, специфичности и согласованности.

Оценка различных концепций

С психологической точки зрения наиболее ясной из новых концепций внутренней мотивации представляется концепция эндогенности (однородности) действия. Она полностью совпадает с радостной поглощенностью деятельностью у Чиксентмихали (Csikszentmihalyi, 1975), пусть даже связанное с этим понятием переживание «потока» может оказаться лишь частным случаем. Деятельность самоутверждения в понимании де Чармса (deCharms, 1968) не всегда может служить признаком внутренней мотивации, поскольку и экзогенные действия, например оказание помощи человеку с тем, чтобы поставить его в зависимость от себя, бывают целиком связаны с ощущением субъектной обусловленности. Предлагаемое Деси (Deci, 1975; Deci, Ryan, 1980, 1985) соединение самодетерминации с переживанием компетентности избегает этой опасности, поскольку эндогенность обеспечивается компетентностью, связанной с действием. Однако за это пришлось заплатить дорогой ценой: переживание компетентности оказалось тематически связанным исключительно с деятельностью достижения, а все прочие эндогенные действия остались за рамками этой концепции. В более новой версии концепции связь самодетерминации и переживания компетентности исчезает (Deci, Ryan, 1987). Вместо этого решающим для внутренней мотивации и ее многообразных коррелятов становится переживание автономии при формировании намерения и регуляции действия. Противоположностью автономии является переживание подконтрольности при формировании намерения и регуляции действия, чувство ограниченной свободы действия, которое вовсе не обязательно должно сопутствовать внешней мотивации.

В противоположность трактовке самодетерминации как «внутренней» локализации причин Круглянски и его коллеги (Kruglanski, Riter, Amitai, Margolin, Shabtai, Zaksh, 1975) утверждают, что даже денежное вознаграждение, которое в силу внешней локализации этой причины заведомо должно делать мотивацию внешней, вполне может усиливать внутреннюю мотивацию деятельности, если оно связано с природой самого задания; таким образом, деятельность оказывается денежно-эндогенной, как в случае азартной игры (например, орлянки). Примером денежно-экзогенной деятельности может служить игра в конструирование, осуществляемая совместно с экспериментатором. В указанном выше и в еще одном исследовании (в котором одна и та же игровая деятельность в одном случае денежно-эндогенно связывалась с фондовой биржей, а в другом денежно-экзогенно — с руководством спортивной командой) выводы о внутренней мотивации делались на основе самоотчетов об интересе к игре, предпочтении ее по сравнению с возможными альтернативными видами активности и чувстварадости от выполняемой деятельности. Результаты оказались вполне однозначными: введение денежного вознаграждения повышало внутреннюю мотивацию в случае денежно-эндогенной деятельности и снижало ее, если деятельность была денежно-экзогенной. Таким образом, не денежное вознаграждение само по себе («внешняя» локализация причин) ослабляет внутреннюю мотивацию, а лишь его применение в ситуации деятельности, внутренне не связанной с деньгами. Если же деятельность, напротив, по своей природе связана с деньгами, то вознаграждение увеличивает ее внутреннюю мотивацию, т. е. интерес к ней, радость от ее

осуществления и ее продолжительность.

Что касается трех более ранних концепций, то первая из них (влечение без редукции влечения) представляет интерес с исторической точки зрения, поскольку все охватываемые ею феномены попадают в класс эндогенных, т. е. внутренне мотивированных, форм поведения. Концепция свободы от цели, несомненно, чересчур ограничена, ибо внутренне мотивированными оказываются в этом случае лишь виды активности наподобие игры, содержащие цель в самих себе. Наконец, концепции оптимального уровня активации и рассогласования представляют собой процессуальные модели регуляции действия, подходящие как для видов активности, содержащих цель в самих себе, так и для обычных видов целенаправленной активности, которые не оставляют сомнений в их эндогепности. Однако виды активности, регулируемые в соответствии с принципом оптимального уровня, несомненно, являются лишь частным случаем всех внутренне мотивированных деятельностей, если решающим критерием для выделения последних считать эндогенность действий.

Ослабление внутренней мотивации под воздействием внешнего подкрепления

Если воспользоваться терминологией психологии мотивации, различие между эндогенными и экзогенными действиями может быть сведено к различию весовых коэффициентов внутренней (тематически однородных действию последствий его результата) и внешней (разнородных действию последствий) привлекательности. Если бы оба вида привлекательности находились в аддитивном отношении друг с другом, их различение представляло бы чисто академический интерес и едва ли могло бы стимулировать дальнейшую разработку исследований. Однако с начала 1970-х гг. стали появляться все новые данные, подтверждавшие справедливость первого из двух тезисов де Чармса (deCharms, 1968): если к внутренней привлекательности, достаточной, чтобы мотивировать деятельность по выполнению задания, добавляется еще и внешняя привлекательность и, таким образом, возникает «сверхобоснованность» некоторой нравящейся субъекту деятельности, то склонность к ней, измеренная по ряду параметров, характерных для «внутренней» мотивации, снижается (см.: Deci, 1975; Deci, Ryan, 1985; Condry, 1977; Lepper, Greene, 1978; Notz, 1975).

Схема типичного эксперимента включала три стадии. На первой фиксировалось спонтанное обращение к обладавшему высокой притягательностью заданию и работа над ним. На второй индуцировалась «сверхобоснованность» той же деятельности: экспериментатор сообщал о дополнительных внешних последствиях результата и фактически вводил их. Последствия эти могли состоять в материальном, символическом или словесном поощрении (иногда и наказании) или же ограничиваться только информацией о достигнутом результате. Эта информация не всегда связывалась с достижениями, но могла просто относиться к участию в эксперименте в целом. Кроме того, испытуемым не всегда заранее сообщалось о таких последствиях, они могли вводиться неожиданно по окончании деятельности. Третья стадия — отсутствие последствий результата — следовала непосредственно после этого или через определенный промежуток времени (до нескольких недель). На этой стадии испытуемые, не зная, что за ними наблюдают или что их к чему-то побуждают, получали возможность снова спонтанно обратиться к первоначальной деятельности или же делать что-нибудь другое. Помимо фиксации возобновления деятельности (в той форме, какая использовалась Овсянкиной еще в 1928 г.) фиксировались также такие объективные показатели, как продолжительность деятельности или латентный период, а наряду с ними нередко еще и данные опроса испытуемых, например радость от работы над заданием. Эти показатели сопоставлялись с показателями контрольной группы (у которой на второй стадии «сверхобоснованность» не индуцировалась) или же с исходными показателями первой стадии.

Один из известных экспериментов провели Липпер, Грин и Нисбетт (Lepper, Greene, Nisbett, 1973). Для участия в нем были отобраны дошкольники, проявлявшие заметный интерес к рисованию цветными фломастерами. Эксперимент проводился индивидуально, причем одним детям за рисование заранее обещалась награда (грамота с печатью и лента), другие неожиданно вознаграждались после выполнения задания, а третьим не давалось ни обещаний, ни наград. Затем на протяжении двух недель снова, как и на начальной стадии, велось скрытое наблюдение за свободной игровой деятельностью детей в детском саду. Снижение длительности занятий рисованием имело место у тех детей, которые ожидали награды и получили ее; это явление не наблюдалось ни у контрольной группы, ни у тех, кто получил награду неожиданно.

В ряде исследований проверялся ослабляющий эффект сверхобоснованности в зависимости от различных факторов, в первую очередь от вида последствий результата, их сочетаемости, ожидаемости и акцентированности. В отношении вида последствий результата было установлено, что материальное поощрение сильнее снижает показатели внутренней мотивации, чем символическое или вербальное (Anderson, Manoogian, Reznick, 1976; Dollinger, Thelen, 1978), похвала стимулирует (Anderson et al., 1976; Deci, 1971), однако это не относится к женщинам (Deci, 1972b; Deci, Cascio, Krusell, 1975), а порицание ослабляет мотивацию. Вопрос о том, что больше ослабляет внутреннюю мотивацию — соразмерность награды достигнутому результату или же просто вознаграждение за участие в эксперименте в целом, — остается открытым. До сих цор в исследованиях применялся либо тот, либо другой вариант, и подтверждение получил только эффект вознаграждения; лишь Деси (Deci, 1972b) не выявил никакого эффекта при недифференцированном вознаграждении; однако этот эффект был обнаружен в исследовании Круглянски и его коллег (Kruglanski, Freedinan, Zeevi,1971). Ожидаемое воздграждепие оказывает более сильное ослабляющее влияние, чем неожиданное (Lepper et al., 1973; исключение: Kruglanski, Alon, Lewis, 1972). Акцентированностьсоответствия вознаграждения достижениям в большей степени ослабляла внутреннюю мотивацию, чем отсутствие такой акцентированности (Ross, 1975). Все эти данные справедливы при условии, что деятельность изначально вызывала у испытуемых высокий интерес. Кэлдер и Стоу (Calder, Staw, 1975) предлагали испытуемым выполнять одну и ту же деятельность (например, задание на решение ребусов) в двух вариантах: более и менее интересном (с картинками-иллюстрациями или без них); они обнаружили, что, во-первых, как и предполагалось,

вознаграждение снижало удовольствие, получаемое от выполнения интересного задания, и что, во-вторых, оно настолько усиливало удовольствие от неинтересного задания, что работа над последним начинала приносить большую радость, чем выполнение первого.

В качестве вознаграждения использовались также другие виды деятельности, здесь можно провести аналогию с тем, как родители побуждают своих детей выполнять деятельность, за которую те не взялись бы по своей воле, по принципу «когда сделаешь это, сможешь заняться и тем». Так, Боджиано и Мэйн (Boggiano, Main, 1986) обнаружили, что первая деятельность при этом обесценивается, а ценность второй, обещанной в качестве награды, возрастает («эффект бонуса»). Если первая деятельность была сама по себе достаточно мотивирующей, то и здесь можно говорить об эффекте ослабления первоначальной мотивации.

Деси (Deci, 1975; Deci, Ryan, 1985, 1987) независимо от бихевиористски ориентированной бемовской теории самовосприятия разработал теорию когнитивной оценки, сходную с теоретическим подходом липперовской группы, но позволяющую осуществить более дифференцированный анализ. Согласно Деси, обещанное

вознаграждение ведет к «осознанию возможного удовлетворения». Если при этом возникает ощущение снижения компетентности и уменьшения самоутверждения, то внутренняя мотивация ослабевает. Однако вознаграждение и обратная связь о результате обычно по-разному соотносятся с двумя из рассматриваемых аспектов — контролирующим и информирующим. Первый из них способствует внешней мотивации, второй — внутренней. Если, например, применение власти состоит в контроле над другим человеком, то оно разрушает внутреннюю мотивацию последнего (Kipnis, 1972). Липпер и Грин (Lepper, Greene, 1975) расширили эксперимент с дошкольниками (интересные задания-головоломки, ожидаемое или неожиданное поощрение привлекательной игрушкой, возобновление деятельности по выполнению задания как критерий мотивации), введя в качестве особого условия надзор за ребенком. На испытуемого направлялась телекамера, а ему сообщалось, что всякий раз, когда вспыхивает свет, экспериментатор контролирует с помощью камеры, насколько хорошо он работает. Как видно из рис. 15.1, в этом случае происходит суммирование независимых друг от друга ослабляющих мотивацию эффектов вознаграждения и надзора.

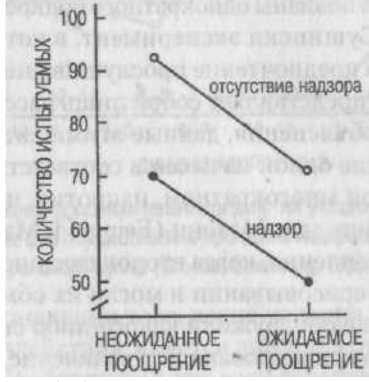


Рис. 15.1. Процент испытуемых, спонтанно возобновлявших деятельность по выполнению задания в ситуации явного надзора или его отсутствия после ожидаемого или неожиданного поощрения (Lepper, Greene, 1975, p. 483)

Ослабляет ли внутреннюю мотивацию регулярное подкрепление?

Еще в начале изучения ослабляющих мотивацию эффектов было высказано предположение, что хорошо разработанная психологическая методика «жетонов»' *(token economy programs),* нашедшая применение прежде всего в школьной практике, может ослаблять внутреннюю мотивацию индивидов, к которым она применяется (Levine, Fasnacht, 1974). Сомнительность такого рода средств поощрения связана

В педагогике бихевиористского толка методика «жетонов» используется как один из основных приемов в программах по модификации поведения. Жетоны в виде звездочек, кружочков, счетных палочек и т. д. выдаются детям в знак поощрения их достижений. В конце дня (или недели — порядок устанавливается учителем) детям, набравшим определенное число жетонов, выдается в обмен на них материальное вознаграждение (скажем, карандаши или тетрадь), служащее подтверждением более высокого уровня достижений. — *Примеч. ред.*

не только с тем, что при снятии подкрепления желательный способ поведения возвращается, как правило, к исходному уровню, в результате чего режим внешнего подкрепления приходится сохранять довольно долго (Kazdin, 1973; Kazdin, Boot-zin, 1972). Будучи примененной к школьникам, которые уже ведут себя желательным образом, такая методика должна приводить к ослаблению их внутренней мотивации.

Это предположение поп&тались опровергнуть Рейс и Сушински (Reiss, Sushin-sky, 1975,1976), объяснившие эффект ослабления особыми условиями, индуцируемыми направленной на его обнаружение экспериментальной процедурой. Поскольку подкрепление дается лишь один раз, в конце эксперимента, а не многократно по завершении каждой из следующих друг за другом попыток и поскольку испытуемый заранее ставится в известность об этом однократном вознаграждении, оно вызывает, по мнению Рейса и Сушински, конкурирующие реакции, нарушающие протекание деятельности по выполнению задания, так что при последующей (неподкрепляемой) возможности возобновления этой деятельности она кажется менее привлекательной. При многократном подкреплении такого рода интерференция, основанная на эффекте новизны однократного подкрепления, должна исчезать. Проведенный Рейсом и Сушински эксперимент, в котором дети-дошкольники получали подкрепление за предпочтение прослушивания одной из трех предлагаемых песен (что, впрочем, представляет собой лишь пассивную, а не активную деятельность), подтвердил объяснения, данные этими авторами: при однократном подкреплении предпочтение одной из песен в соответствии с эффектом ослабления мотивации падало, при многократном, напротив, повышалось (см. критику Lepper, Greene, 1976). Фейнголд и

Мэхони (Feingold, Mahoney, 1975) в ходе 7-не-дельной программы подкрепления, когда второклассники набирали очки за количественные достижения в срисовывании и могли их обменивать на игрушки, после снятия подкрепления не обнаружили какого-либо снижения суммарных достижений, напротив, было зафиксировано их увеличение.

Вопрос о том, наступает ли ослабление мотивации, как это следует из теории интерференции, лишь после однократного подкрепления и отсутствует ли оно в случае многократного подкрепления, Грин, Стернберг и Липпер (Greene, Sternberg, Lepper, 1976) попытались решить в своем эксперименте, построенном по типу программ с использованием жетонов и продолжавшемся в течение 9 недель. Учащиеся начальной школы могли индивидуально заниматься с учебным материалом четырех различных типов по математике. По предпочтениям, проявившимся в первые 19 дней, школьники были разделены на четыре группы в соответствии с тем, что именно подкреплялось на следующей фазе эксперимента: 1) два наиболее предпочитаемых типа материала (высокий интерес), 2) два наименее предпочитаемых (низкий интерес), 3) два типа материала по выбору самих школьников (группа выбора) и 4) материал любого типа (недифференцированное подкрепление как контрольное условие — условие, которое при исследованиях эффективности программ подкрепления, как правило, упускается из виду).

Как показали данные исследования, при многократном подкреплении вопреки теории интерференции также может наступать ослабление мотивации. В первую очередь это относится к испытуемым группы выбора (рис. 15.2): после прекраще-
ния подкрепления они значительно меньше работали с типами материала, выбиравшимися ими ранее, по сравнению с их работой в начальной фазе эксперимента и работой контрольной группы (т. е. школьников с теми же предпочтениями, которые получали недифференцированные подкрепления). В группе с низким интересом эффект ослабления относительно исходного уровня наблюдался по сравнению с контрольной группой и группой с высоким интересом. Эти данные опровергают объяснение эффекта ослабления с помощью интерференции. Они свидетельствуют о том, что программы подкрепления посредством жетонов могут, но не обязательно должны уменьшать внутренний интерес к подкрепляемой деятельности по выполнению заданий.

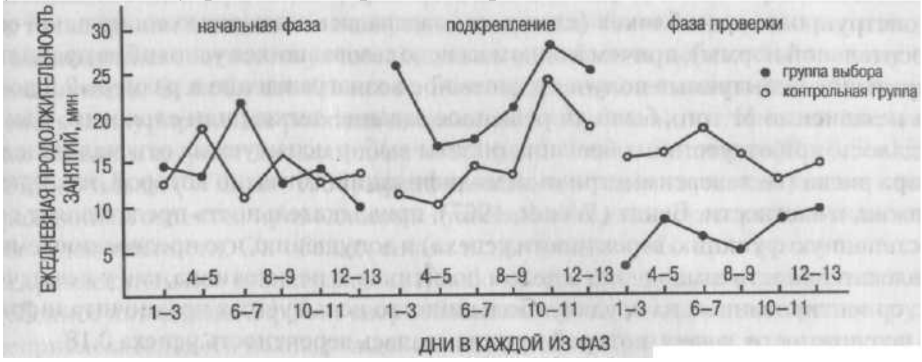


Рис. 15.2. Средняя ежедневная продолжительность занятий учащихся начальной школы с учебным материалом двух типов для трех фаз осуществления программ подкрепления. Приведены данные группы выбора и контрольной группы (Greene, Sternberg, Lepper, 1976, p.1227)

Большая ясность в отношении того, какие условия оказывают благоприятные или неблагоприятные воздействия, имеется лишь для отдельных моментов. В частности, Аркес (Arkes, 1978) обнаружил, что если терапевтическая программа связана с опытом приобретения новой компетентности, то, несмотря на снятие подкрепления, терапевтический эффект сохраняется.

Внутренняя и внешняя привлекательность в моделях «ожидаемой ценности»

Еще в главе 5 отмечалось, что модель выбора риска учитывает исключительно самооценочные последствия, т. е. только внутреннюю привлекательность. Ответственность за данные, не укладывающиеся в рамки модели, при случае возлагалась на внешнюю привлекательность (например, желание помочь экспериментатору); при этом расширения модели за счет включения в нее привлекательности последнего типа до сих пор не произошло. Для этой цели подошла бы модель инструментальности Врума (Vroom, 1964; см. также главу 5), поскольку в ней различные последствия результата действия (т. е. произведения привлекательности каждого последствия на соответствующее значение инструментальности) аддитивно объединены в общей валентности результата действия. Иными словами, модель Врума подразумевает аддитивность внутренних и внешних привлекательностеи,
что явно противоречит рассмотренному выше ослабляющему влиянию внешней привлекательности. К настоящему времени было предпринято лишь несколько робких попыток проверить аддитивность обоих видов привлекательности (см.: Campbell, Dunnette, Lawler, Weick, 1970).

Фактически, для того чтобы различать действенность внутренней и внешней привлекательности более дифференцированно, чем это делалось до сих пор, следовало бы обратиться к новЫй области исследований, ведущихся в рамках модели «ожидаемой ценности» и не пренебрегающих учетом индивидуальных различий в мотивах, определяющих внутреннюю привлекательность. Первый шаг в этом направлении сделал Шапира (Shapira, 1976). Он предлагал испытуемым выбрать для выполнения какую-либо одну из семи задач с возрастающей степенью сложности на конструирование из блоков (сложность задавалась с помощью социальной соотносительной нормы), причем в одном из использовавшихся условий за правильное решение испытуемые получали денежное вознаграждение в размере 2,5 доллара независимо от того, было ли решенное задание легким или сложным. Как и ожидалось, при отсутствии обещания оплаты выбор испытуемых отвечал модели выбора риска (ее левоасимметричной модификации, согласно которой, как предположил, в частности, Вендт (Wendt, 1967),

привлекательность представляет собой степенную функцию вероятности успеха) и допущению, что предвосхищаемая привлекательность самооценки в целом позитивна, а не негативна, как у испытуемых, ориентированных на неудачу. Большинство испытуемых предпочитали вторую по сложности задачу, которой приписывалась вероятность успеха 0,18.

В случае оплаты большинство испытуемых, напротив, выбирали вторую по легкости задачу (W_e = 0,82), что соответствует модели Врума; поскольку внешняя привлекательность успеха одинакова для всех степеней сложности (2,5 доллара), сила мотивации должна повышаться с увеличением вероятности успеха. То обстоятельство, что предпочиталось не самое легкое задание (дававшее наибольшую уверенность в получении вознаграждения), может быть объяснено влиянием внутренней привлекательности самооценки, которая все-таки не возобладала над внешней привлекательностью. Если бы при этом учитывались индивидуальные показатели мотивов, то на сильномотивированных и ориентированных на успех испытуемых вследствие более высоких значений внутренней привлекательности самооценки привлекательность вознаграждения должна оказывать меньшее воздействие, чем на низкомотивированных и ориентированных на неудачу, и они должны выбирать менее легкие задания по сравнению с последними. Именно такое связанное с мотивами различие внутренней привлекательности было зафиксировано автором этой книги (Heckhauscn, 1968, S. 165 и далее) при выборе заданий в ситуации, когда независимо от сложности всегда можно было набрать одно и то же количество очков.

Оценка состояния исследований

Несмотря на то что эффект сверхобоснованности наблюдался столь часто и в различных экспериментальных условиях, его объяснение — как это видно из противоречащих друг другу теорий — до сих пор остается предметом споров. Против господствующего теоретико-атрибутивного объяснения исследовательских групп Леппера и Деси выдвигается следующее возражение: трех- и четырехлетние дети едва ли в состоянии отдавать себе отчет в основаниях своих действий и осуществлять атрибутивные суждения или переоценки (Morgan, 1981, 1983; Sandelands, Ashford, Dutton, 1983). Это, безусловно, так, однако даже столь маленькие дети уже могут на уровне повседневного опыта знать, что вознаграждения всегда даются за нечто неприятное, что мы не стали бы делать без вознаграждения. Именно таким объяснением в духе теории сценариев (где под сценариями понимаются сценарные схемы повседневного опыта — см. Schank, Abelson, 1977) и дополнили свой теоретико-атрибутивный подход Липер и Грин (Lepper, Greene, 1978). Впрочем, исследования на основе теории схем являются пока редкостью (Ransen, 1980).

В качестве особого вызова должны были бы рассматривать эффект снижения мотивации бихевиористски ориентированные исследователи, поскольку, согласно их точке зрения позитивное подкрепление должно было бы не уменьшать интерес к выполнению соответствующего задания, а, напротив, добавляться к нему и его увеличивать. Если бы это было так, то вознаграждение должно было бы инициировать конкурирующие реакции и вызывать интерференцию. Именно так, как мы уже видели, и аргументировали свою точку зрения Рейс и Сушински (Reiss, Sushinsky, 1975). Уильям (William, 1980) предположил, что существуют связанные с вознаграждением аспекты, приводящие к сужению поведения, которые снижают интерес к деятельности. Он обещал своим испытуемым либо привлекательное, либо непривлекательное вознаграждение, либо просто побуждал их осуществить определенное поведение. Эффект сверхобоснованности обнаружился лишь в группах непривлекательного вознаграждения и простого побуждения, но не в группе привлекательного вознаграждения. На этом основании автор заключил, что за снижение интереса к выполнению деятельности ответственно не подкрепление деятельности, а связанная с ним необходимость ее выполнения.

Такое объяснение сближается с новой версией концепции Деси (Deci, Ryan, 1987), в которой существенной причиной падения внутренней мотивации считается именно нарушение автономии. Подтверждение этого получил Райан (Ryan, 1982), связавший сообщение испытуемым о достигнутых ими результатах с высказываниями с модальностью долженствования («Хорошо. Вы сделали столько, сколько и были должны!»). Аналогичные результаты получили Батлер и Нисан (Butler, Nisan, 1986), когда вместо содержательной обратной связи, связанной с заданием, стали сообщать испытуемым нормативные оценки. В условиях такого рода контролирующей обратной связи внутренняя мотивация исчезала.

Похоже, что важное условие наступления эффекта сверхобоснования состоит в том, что деятельность, пока она не утратила привлекательность из-за вознаграждения или оказываемого на испытуемого давления, уже обладает высокой побудительностью (Calder, Staw, 1975). С учетом этого эффект сверхобоснования теряет свой парадоксальный характер и едва ли противоречит обычному принципу подкрепления, согласно которому вознаграждение, как правило, не уменьшает, а увеличивает интерес и улучшает результаты деятельности, поскольку о побуждении, поощрении и вознаграждении в смысле оперантного обусловливания речь заходит прежде всего в случае незнакомой или неприятной деятельности, к выполнению которой человека, из-за нехватки его собственной мотивации, надо побуждать извне. Такое побуждение явно не должно входить в повседневное воспитание, и к нему не следует прибегать без необходимости, чтобы не подрывать спонтанную мотивацию. Среди неспециалистов и родителей этот «принцип минимальной достаточности» (Lepper, 1981) менее распространен, чем принцип максимального внешнего подкрепления (Boggiano, Barrett, Werner, McClelland, Lusk, 1987).

Представители теоретико-атрибутивного подхода сосредоточили свои усилия по объяснению эффекта сверхобоснования прежде всего на фазе после вознагражденного действия и перед следующим его осуществлением, когда вознагражденное действие должно было оцениваться заново. Тем временем начался и поиск объяснений, которые могут быть связаны с фазой исполнения деятельности, на которую исследователи раньше не обращали внимания, поскольку часто оказывалось, что вознаграждение снижает не только интерес, но и качество результатов (напр.: Greene, Lepper, 1974; Kruglanskietal., 1971; Lepperetal, 1973; Loveland, Olley, 1979). Начало этому положили объяснения, вытекающие из теории подкрепления, такие как объяснение Рейса и Сушинского (Reiss, Sushinsky, 1975), считавших вознаграждение причиной обусловленных интерференцией нарушений осуществления деятельности. Деятельность начинает протекать не так гладко и приятно, как раньше, и начинает восприниматься если и не совсем негативно, то во всяком случае менее позитивно.

Значение обусловленного вознаграждением изменения протекания деятельности может пояснить пример Гарбарино (Garbarino, 1975). В одной из школ было принято, чтобы ученики 4-х и 5-х классов помогали в занятиях учащимся 1-х и 2-х классов. Одна группа «наставников» не получала за это никакого вознаграждения, другая же получала билеты в кино. Между обеими группами наблюдались определенные различия во взаимодействии со своими младшими товарищами. Вознаграждаемые «наставники» по сравнению с невознаграждаемыми были менее дружелюбны, а их требования были более жесткими. Они, очевидно, рассматривали свою деятельность не только как помощь другому, но и как средство для

получения вознаграждения, так что в случае неудачи своих подопечных они испытывали фрустрацию и становились нетерпеливыми. Как следствие, ученики вознаграждавшихся «наставников» демонстрировали худшие достижения, чем ученики оказавшихся более дружелюбными и терпеливыми невознаграждавшихся «наставников».

Деятельностно-ориснтированное объяснение эффекта сверхобоснованности тем более наглядно, чем больше данной деятельности первоначально было присуще переживание «потока» в смысле Чиксентмихали (Csikszentmihalyi, 1975) и оптимальная степень требовательности (Deci, 1975) — все те модальности деятельности, которые легко могут быть нарушены вознаграждением, контролем или сужением деятельности. Под давлением назначенного вознаграждения человек выбирает меньший уровень притязаний при выполнении задания (см., напр.: Harter, 1978; Shapira, 1976) или работает более торопливо и поверхностно.

Мак-Каллерс **и** его коллеги (McCullers, Fabes, Moran, 1987) **назвали** объяснение, согласно которому человек начинает работать, ориентируясь на меньший уровень притязаний, гипотезой регрессии. При исследовании детей, посещающих детский сад, они обнаружили, что **обещанное** вознаграждение ухудшает качество детских рисунков **и** результаты выполнения лексического теста — эффект, который исчезал при последующем осуществлении деятельности без вознаграждения. Таким образом, эффект вознаграждения, заключающийся в непосредственном ухудшении результатов деятельности, должен быть недолговременным, не приводящим к последующему уменьшению внутреннего интереса к деятельности.

Существуют и другие данные, подтверждающие предположение о том, что причину эффекта сверхобоснованности следует искать в нарушениях фазы осуществления действия. Они заключаются в том, что негативное воздействие вознаграждения удается устранить с помощью мер, помогающих полностью направить внимание на текущую деятельность. Так, Лохнер (Lochner, 1986) обещал детям в детском саду награду за их рисунки, а после этого постоянно направлял их внимание либо на правильность проведения линий, либо на ожидаемое вознаграждение. Тем самым он усиливал либо побудительность осуществления деятельности, либо побудительность ее последствий, т. е. вознаграждения (ср.: Rheinberg, 1980). Как и ожидалось, при подчеркивании побудительности осуществления деятельности негативный эффект вознаграждения не наблюдался; этот эффект проявился лишь при подчеркивании побудительности последствий деятельности. Аналогичным образом Фацио (Fazio, 1981) снимал негативный эффект вознаграждения тем, что рядом с наградой клал фотографию, на которой ребенок видел себя сосредоточенно рисующим. Росс (Ross, 1975) отвлекал мысли от вознаграждения тем, что предлагал думать о чем-то приятном.

Нет никаких сомнений в том, что существует много условий, при которых интерес к деятельности может снижаться или исчезать совсем. Помимо вознаграждения, оценивания, внешнего контроля и установления жестких сроков, сужающих возможности самодетерминации (см.: Deci, Ryan, 1987), определенную роль играют здесь и относительные нормы. Если человеку заранее сообщают об оценивании результатов выполнения задания, то нормативные критерии оценивания в виде социальной соотносительной нормы разрушают интерес к заданию, тогда как содержательные критерии оценивания в виде предметной соотносительной нормы усиливают этот интерес. Это было зафиксировано в исследовании Харакевица и его коллег (Harackiewitz, Abrahams, Wageman, 1987), где испытуемыми выступали 15-18-летние школьники. Можно предположить;"что при социальной соотносительной норме актуализируется боязнь оценки, затрудняющая выполнение задания.

В конечном счете многие данные свидетельствуют в пользу не столько теоретико-атрибутивного, сколько чисто мотивационно-психологического объяснения. Решающим моментом является, по-видимому, то, отступают ли на задний план первоначально действенные побудительные стимулы самой деятельности под влиянием побудительных стимулов внешних последствий деятельности, переводя тем самым осуществление первоначально удовлетворяющей и полностью поглощающей деятельности на более поверхностный уровень, где она приносит меньшее удовлетворение и худшие результаты. При этом очевидно, что потребуется провести еще немало исследований для того, чтобы эффект сверхобоснованности перестал быть загадкой,

Расширенная модель мотивации

В 70-е гг. исследования мотивации достижения привели к столь сильной дифференциации трех основных факторов мотивационного процесса, а именно личностного фактора (мотива) и двух ситуационных факторов (субъективной вероятности успеха и привлекательности), что стал вызывать удивление сам вопрос о том, какие вообще результаты можно получить при помощи столь общих конструктов (см. главу 8).

Для начала расмотрим мотив как переменную, отражающую индивидуальные различия в сравнительной значимости побуждений (привлекательности). Сначала мотив достижения был разделен на две Мотивационные тенденции — стремления к успеху и избегания'неудачи. В свою очередь, мотив избегания неудачи оказался неоднородным и был разделен на боязнь неудачи, основывающуюся на представлении о своих недостаточных способностях, и тревожность, связанную со страхом перед социальными последствиями (Schmalt, 1976a). Далее, существуют отдельные параметры личности, определяющие особенности Мотивационной системы индивида, помимо его типологической отнесенности к тому или иному классу. Таковы личностные стандарты (Kuhl, 1978b), устойчивая предубежденность атрибуции, протяженность временной перспективы, соотносительно-нормативная ориентация, сила конкурирующих мотивов и т. д. Хотя все эти параметры определенным образом ковариируют с глобальными классами мотивов, все же возникает вопрос: не могут ли они, если измерять и учитывать их по отдельности, заменить глобальный конструкт «мотив» и объяснить по сравнению с ним большую часть вариативности поведения? При этом, конечно, предполагается что каждый из этих параметров удастся адекватно измерить.

Что касается переменной «привлекательность», то не следует связывать ее исключительно с субъективной вероятностью успеха. Последствия действия не сводятся к самооценке. Существуют и другие типы привлекательности, эндогенные и экзогенные, побуждающие к деятельности достижения, такие как цели более высокого порядка, оценка со стороны и внешние побочные эффекты. В качестве индивидуальной оценки

ситуации с точки зрения возможных последствий действия переменная «привлекательность» представляет собой результат взаимодействия личностных и ситуационных факторов. Индивидуальные различия в предвосхищаемой привлекательности объективно одинаковой ситуации должны, очевидно, в первую очередь дополнить существующую классификацию мотивов.

Наконец, следует кое-чем дополнить отражающую специфичность ситуации субъективную вероятность успеха. Немаловажное значение наряду с этой вероятностью имеет воспринимаемая инструментальность результата действия для различных его последствий. Воспринимаемая природа задания, его Требования, относительные нормы оценки результата, определяемые структурой задания, причины успеха и неудачи — все это необходимо учитывать. В частности, для самооценки небезразлично, кажется ли задание чересчур легким или чересчур сложным, а результат его — зависящим от способностей, от старания или же от случайности. Разумеется, в отношении всех этих ситуационных переменных следует всегда помнить, что они не являются «чисто» ситуационными, но зависят также от индивидуальных особенностей личности. Поскольку речь постоянно идет об индивидуальном восприятии тех или иных особенностей ситуации, индивидуальные предубеждения легко могут привести к различного рода акцентировкам и искажениям. Строгое отграничение факторов ситуации от факторов личности, как и вопрос о том, какой из них является решающим детерминантом поведения, представляет собой чрезмерное упрощение или даже вовсе некорректную постановку проблемы (см.: Olweus, 1976).

Автор этой книги (Heckhausen, 1977a, b) разработал расширенную модель мотивации, включающую большинство изолированных ранее параметров мотивации. Эта модель, отказываясь от глобальной переменной «мотив» в пользу актуально действенных переменных мотивации, не отвергает, однако, потенциальную необходимость конструкта «мотив» для объяснения индивидуальных различий в действиях, осуществляемых в одинаковых ситуациях. Напротив, вопрос о степени связи каждого параметра мотивации с мотивом, т. е. о зависимости не только от ситуации, но и от личности, остается открытым и подлежащим решению. Таким образом, речь идет о подходе, обратном по отношению к предшествующей стратегии объяснения. Вместо исходного движения от глобального, выражающего индивидуальные различия понятия «мотив» (скажем, «мотив достижения») к последовательно добавляемым ситуационным детерминантам, движение начинается с противоположного конца, от множества различимых между собой и зависящих от ситуации детерминантов к выделению в каждом из них компонента, связанного с межиндивидуальными различиями, что в конечном счете позволяет выкристаллизоваться новому, многомерному и расчлененному понятию «мотив». Остается ждать, насколько плодотворным окажется движение в этом направлении и к чему приведут соответствующие усилия. Во всяком случае, теория мотивации достигла к настоящему времени такой стадии развития, что глобальный конструкт «мотив» постепенно приобретает характер какой-то доисторической окаменелости.

Расширенная модель мотивации предназначается для объяснения целенаправленных действий, поэтому она не ограничена каким-то конкретным набором целей, например целями деятельности достижения (о применении ее к другим областям мотивации см.: Heckhausen, 1977). В этой рациональной модели восприняты и развиваются идеи многих подходов: модели «ожидаемой ценности», теорий инстру-ментальности, мотивации достижения и каузальной атрибуции. Сюда следует также отнести выявленный Боллсом (Bolles, 1972) «психологический силлогизм», т. е. различение ожиданий ситуация—результат (5—5*) и действие—результат (*R*—5*. где 5* означает обладающий привлекательностью результат), из которого в форме логического умозаключения выводится предпочитаемое действие.

Расширенная модель строится на основе схемы «ожидаемой ценности». Произведение ожидания на ценность, для обозначения которого пока еще не был введен какой-либо простой термин, получает в этой модели название «валентность». В отличие от предшествующих теорий «ожидаемой ценности» различаются три вида валентности, вступающих в определенные отношения друг с другом: ситуации, действия и результата. Мотивационный процесс начинается с оценки того, к какому результату приведет данная ситуация (которая наступила сама по себе или была создана), если субъект своим действием не вмешается в нее (валентность ситуации), затем в определении своего возможного действия, ведущего к результату, который влечет за собой желательные последствия или предотвращает нежелательные (валентность действия). Валентности ситуации и действия в виде переменной «ценность» включают в себя валентность результата, т. е. сумму всех взвешенных с учетом их инструментальности значений привлекательности последствии, которые предположительно повлечет за собой ситуация или действие.

Рассматриваемая модель структурирована в соответствии с четырьмя событийными стадиями процесса мотивации: ситуация, действие, результат и последствия (см. рис. 15.3). Своеобразным центром этой модели является результат действия. Сам по себе он не обладает какой-либо привлекательностью, но она придается ему привлекательностью последствий, которые этот результат влечет за собой. Такое разделение результата и последствий представляется нам оправданным по четырем причинам. Во-первых<субъект может непосредственно вызвать лишь результаты действия, но не их последствия. Результат действия может сделать возможным или очень вероятным наступление определенного последствия. Иными словами, связь между возможным результатом действия и его последствиями следует обдумать заранее, поскольку она определяется внешними причинами. Во-вторых, результат действия имеет, как правило, не одно, а несколько последствий, некоторые из которых могут быть незапланированными или даже неожиданными. В-третьих, один и тот же результат может иметь для разных людей различные или по-разному оцениваемые последствия в зависимости от различия всевозможных личностных переменных. В-четвертых, разные последствия могут быть внутренне или

только внешне связаны с результатом действия (т. е. однородны или разнородны по отношению к нему).
___ ожидание С -> Р

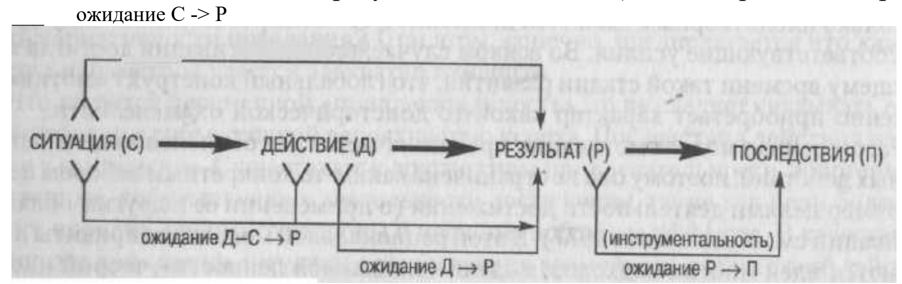


Рис. 15.3. Четыре типа ожиданий, относящиеся к различным стадиям мотивационного процесса (Heckhausen, 1977a, S. 287)

Ожидания

Наиболее очевидной структура модели становится при различении четырех видов ожидания (см. рис. 15.3). Ожидание «ситуация—результат» (С > Р) означает степень субъективной вероятности того, что данное положение вещей приведет в будущем к состоянию результата без содействия со стороны субъекта. Оно отражает основную условную вероятность наступления будущего события. Любой человек обладает немалым опытом в отношении этих вероятностей (вместе со значениями привлекательности результата, а также валентностей ситуации); на этом опыте и основана всякая оценка ситуации (см.: Mischel, 1973). До настоящего времени исследователи либо пренебрегали этим типом ожиданий, либо смешивали его с ожиданиями «действие—результат* (Д > Р), на которые до сих пор обращалось основное внимание. Они означают меру субъективной вероятности того, что ситуация посредством действий субъекта может быть преобразована желательным образом. К следующему типу относятся ожидания «действие-в-ситуации—результат» (Д - С > Р). Они означают субъективную вероятность того, что внешние изменчивые
обстоятельства повысят или понизят исходное ожидание «действие—результат» и приведут, таким образом, к результирующему ожиданию «действие—результат». Наконец, ожидание «результат—последствие» (Р > П) означает степень инстру-ментальности результата для наступления последствия, обладающего определенной привлекательностью. В соответствии с теорией инструментальное™ это ожидание будет выражаться не как вероятность, а как инструментальность, которая может варьироваться от +1 до -1. В отличие от ожидания «действие—результат» ожидание «результат—последствие» характеризуется тем, что субъект не **может** своими действиями влиять на него, по крайней мере непосредственно.

Каждый из четырех типов ожидания основывается на особой каузальной атрибуции результата. Ожидания «ситуация—результат» и «действие-в-еитуации — результат» базируются на убеждении в немалой значимости внешних причинных факторов, причем в случае деятельности достижения речь может идти о внешних факторах, таких как помощь со стороны или препятствия, чинимые другими **людьми,** случайность и т. п., но не о сложности задания. В ожидании «действие—результат» учитываются внутренние причинные факторы типа способностей и усилий, причем но отношению к сложности задания, с которым человек может справиться с помощью своих способностей и усилий. Поскольку фактор «усилие» не только изменчив, но и управляем со стороны субъекта, последний, планируя увеличение или уменьшение затрат усилий, может сам повышать или понижать ожидание «действие—результат» в случае зависящих от старания заданий. В основе этого действия лежит, очевидно, «расчет усилий», устанавливающий соответствие между способностями субъекта и степенью сложности задания, с которой предстоит справиться (Kukla, 1972a; Meyer, 1973a, 1984a, b). Изменения ожидания «действие—результат» после успеха и неудачи зависят, как было показано в главе 14, от относительной значимости стабильных причинных факторов по сравнению
с изменчивыми.

Наконец, что касается ожидания «результат—последствие», то причинные факторы, устанавливающие отношение инструментальности, до сих пор плохо исследованы. Решающим фактором здесь, несомненно, является то, о каких именно последствиях идет речь. Так, инструментальность результата для достижения эн-догенной сверхцели должна определяться «природой» той сверхцели, к которой стремится субъект. Оценка со стороны и внешние побочные последствия (такие, как аттестация, звания, вознаграждения) внешне опосредуются, причем отчасти в специально для этого созданных инстанциях и на основе твердых правил. Впро-чем, здесь также следует учитывать влияние таких элементов, как предпочтение или причинение ущерба. В теоретических построениях мотивации достижения каузальная атрибуция пока что играет определенную роль лишь при анализе инструментальности результата действия для самооценки. Наибольшей инструменталь-ностью для самооценочных эмоций обладают задания, представляющиеся субъекту не слишком легкими и не слишком трудными, т. е. средними по сложности, поскольку успех и неудача могут в этом случае в максимальной степени приписываться собственным способностям и старанию, а не чрезмерно высокой или низкой сложности задания и факторам типа везения и невезения (см. главу 14). В этой средней области сложности выдающиеся и недостаточные способности, большее
или меньшее старание сильнее всего влияют на достижение цели. Поэтому зависимость между инструментальностью для самооценки и сложностью можно описать как кривую, имеющую вид перевернутой буквы U и принимающую нулевое значение, когда ожидание «действие—результат» (вероятность успеха) равно

0,00 и 1,00, и значение +1, когда это ожидание равно 0,50.

, Привлекательность

Последствия результата действия обладают той или иной степенью привлекательности. Лишь с появлением теории инструментальности исследователи занялись разработкой более четкой дифференциации последствий и их привлекательности, поскольку в своей совокупности они определяют валентность результата. Для своей расширенной модели автор этой книги (Heckhausen, 1977a) воспользовался весьма простой классификацией различных видов последствий: самооценка, приближение к сверхцели, оценка со стороны и побочные эффекты, Как мы убедились в главе 5, для значений привлекательности самооценочных последствий в случае успеха постулировалась и в какой-то мере была подтверждена монотонная обратная (Lewin, Dembo, Festinger, Sears, 1944) или обратно пропорциональная (Atkinson et al., 1957; модель выбора риска) зависимость от ожидания «действие—результат» (для привлекательности самооценки в случае неудачи зависимость оказывается, соответственно не обратной, а прямой).

Индивидуальные различия мотивов, согласно традиционному подходу к исследованию мотивации достижения, находят свое непосредственное выражение в дифференцированном взвешивании самооценочной привлекательности успеха и неудачи. Как мы видели в главе 8 (см. также: Halisch, Heckhausen, 1988; Litwin, 1966; Karabenick, 1972; Schneider, 1973), зависимость сравнительной значимости успеха и неудачи от мотива до сих пор не была убедительно обоснована. Однако во всех этих исследованиях измерение привлекательности не ограничивалось лишь привлекательностью самооценки. Это ограничение было соблюдено автором данной книги (Hc-ckhausen, 1978), который обнаружил, что ориентированные на неудачу испытуемые в случае успеха оценивают себя не менее позитивно, чем ориентированные на успех, но после равноценной по величине неудачи они оценивают себя более негативно; причем различие в самооценке не может быть сведено к связанным с мотивом различиям в атрибуции неудачи. Купер (Cooper, 1983) обнаружил зависимость побудительности от мотива в случае успеха, но не в случае неудачи (что может быть вызвано недостаточно валидным измерением мотива неудачи).

Результат действия, как правило, важен не сам по себе, а постольку поскольку он приближает какую-либо обладающую высокой привлекательностью сверхцель. Такое приближение представляет собой последствие, привлекательность которого определяется соответствующей сверхцелью. В этой связи следует упомянуть уже обсуждавшиеся нами исследования по мотивирующему влиянию ориентации на будущее в связной цепи действий (Raynor, 1974a) и искусственно индуцированной постановке более высокой цели (Mierke, 1955). Но и здесь привлекательность сверхцели специально не выделялась и отдельно не рассматривалась.

Привлекательность сторонней оценки при преобладании информативного аспекта также может быть внутренней (Deci, 1975) и совпадать с привлекательностью самооценки в той мере, в какой субъект приписывает оценивающему те же личностные стандарты, относительные нормы и каузальные атрибуции, которые применяются им самим по отношению к результату своего действия. Но, как правило, оценка со стороны дополнительно актуализирует и внешнюю привлекательность, например желание понравиться экспериментатору или заслужить его уважение своими умениями. С повышением или понижением собственной ценности в глазах другого человека после возможного успеха или неудачи связана определенная мотивирующая привлекательность. Последующий анализ предубежденности атрибуции помогает установить, когда субъект относит успех за свой счет в большей степени, чем чувствует себя ответственным за неудачу (см. главу 14, а также: Miller, 1975; Snyder, Stephan, Rosenfield, 1976; Bradley, 1978). Особенно чувствительны к внешней привлекательности сторонних оценок ориентированные на неудачу индивиды. Если их мотив аффилиации высок и характеризуется надеждой на нее, то в присутствии экспериментатора они предпочитают ставить перед собой сверхвысокие цели; если же их мотив аффилиации слаб или характеризуется «страхом отвержения», то демонстрируемый ими уровень притязаний оказывается низким (Jopt, 1974; Schneider, Meise, 1973). Другими примерами могут служить уже рассмотренные нами при обсуждении эффективности действий достижения (глава 8) «разнородные» по своей тематике исследования привлекательности, включающие в качестве одного из компонентов элемент соревнования (см.: Atkinson, 1974b; Homer, 1974a).

Привлекательность сторонней оценки, несомненно, во многих областях пересекается с привлекательностью побочных последствий результата действия. Удачным примером этого является исследование Френча по актуализации мотивов достижения и аффилиации (French, 1958b). В частности, сила мотивации, определяемая по достигнутым результатам, оказалась максимальной у испытуемых с высоким мотивом аффилиации в том случае, когда они работали не для себя, а для группы и экспериментатор в ходе выполнения задания давал обратную связь о хорошем сотрудничестве. Другим примером могут служить данные о воздействии привлекательности внешних побочных последствий, противоречащей обусловленной сложностью задания привлекательности самооценки (Heckhausen, 1968). Испытуемые при участии в якобы важном тесте могли выбирать для решения любое сложное задание, но получали одинаковое количество очков. В случае такого последствия результата чаще всего выбирались наиболее легкие задания, однако у ориентированных на неудачу испытуемых линейная функция предпочтений была гораздо более крутой, чем у ориентированных на успех. Таким образом, первые оказались более подтверждены воздействию внешнего недифференцированного вознаграждения, противоречащего внутренней привлекательности самооценки.

Решающие Мотивационные параметры расширенной модели

Решающие Мотивационные параметры расширенной модели мы продемонстрируем на одном примере, обратившись при этом для сравнения к теории мотивации достижения в модели выбора риска. Представим себе школьника, озабоченного вопросом, следует ли ему готовиться к предстоящей контрольной работе или нет.

Согласно теории мотивации достижения, мы должны измерить две переменные -значение мотива и субъективную вероятность успешного написания работы после подготовки. Предсказания, основанные на теории мотивации достижения, будут отчасти парадоксальными. Так, ориентированные на успех школьники должны готовиться к контрольной лишь в том случае, когда успешность их усилий неочевидна, т. е. обладает лишь средней вероятностью, но не тогда, когда они уверены в успехе. Ориентированные Же на неудачу должны готовиться только в том случае, когда перспективы достижения успеха близки к нулю.

Согласно расширенной модели,, для того, чтобы предсказать, предпримет ли школьник усилия по подготовке к контрольной, нам не надо определять его устойчивые мотивы, а следует задать ему максимум четыре вопроса, т. е. измерить четыре актуальные переменные. Три вопроса из этих четырех касаются различных типов ожидания, а четвертый относится к важным для нашего школьника последствиям действия. Эти четыре вопроса задаются в форме логической цепочки: каждый следующий вопрос следует задавать лишь при условии определенного ответа на предыдущий вопрос. Вопросы эти представлены на рис. 15.4. Первый из них относится к ожиданию «ситуация-результат». Если результат предполагаемого человеком действия будет вызван развитием ситуации самой по себе, то субъекту нет никакого смысла делать что бы то ни было самому. Такая ситуация может иметь место в том случае, когда с точки зрения учителя отметка предопределена заранее, независимо от исхода предстоящей контрольной работы. Действие оправдано лишь в том случае, когда с его помощью можно чего-то достичь. Второй вопрос затрагивает ожидание «действие-результат», т. е. направлен на получение информации о том, может ли человек сам вызвать намеченный результат. Если это не так, человек может прекратить свои попытки, и ему уже незачем задавать следующие вопросы. Третий вопрос касается возможных последствий, которые влечет за собой намеченный результат; этот вопрос призван выяснить, являются ли различные последствия результата действия в целом достаточно важными для того, чтобы затрачивать усилия для их достижения. Если это не так и последствия не обладают позитивной побудительностью, школьник не станет готовиться к контрольной работе, даже если подготовка и гарантирует ему успешный результат. Если же последствия важны для него, то остается еще последний вопрос об ожидании «результат-последствия» (т. е. об инструментальности) по отношению к желательным последствиям, т. е. о том, повлечет ли за собой успешный результат желательные последствия. Например, если данная контрольная работа уже не влияет на годовую оценку, то подготовка к ней с точки зрения получения годовой оценки является бессмысленной.

Таким образом, расширенная модель отображает когнитивные процессы чисто целенаправленного действия. Однако в ней не утверждается, что всегда должны формулироваться все четыре вопроса, что на них всегда должен даваться ответ и что это должно происходить осознанно. При частом воспроизведении однотипных ситуаций принятия решения процесс постановки вопросов и получения ответов на них может сокращаться и автоматизироваться (т. е. становиться неосознаваемым).

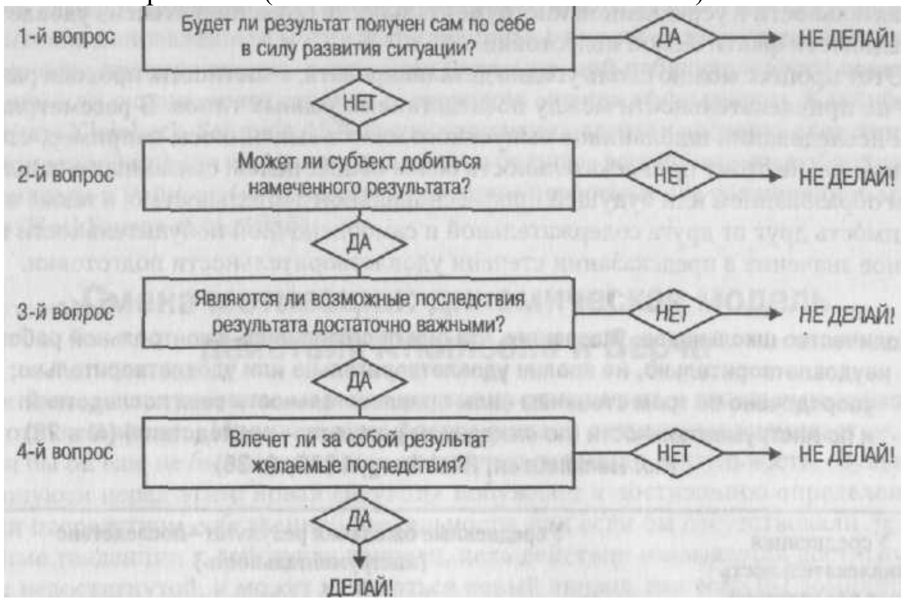


Рис. 15.4. Алгоритмизированная последовательность вопросов и ответов, определяющих принятие решения о действии (по: Heckhausen, Rheinberg, 1980, S. 19)

В исследовании Хекхаузена и **Райнберга** (Heckhausen, Rheinberg, 1980) действительно ставился вопрос о подготовке к контрольной работе. Из четырех вопросов ответы были получены лишь на два, а именно на вопрос о желаемых последствиях и об ожиданиях результат—последствия. Первые два вопроса (об ожиданиях ситуация—результат и действие—результат) можно было опустить, поскольку на занятиях по английскому в выпускном классе (где учащимися были 16-летние подростки) каждому школьнику было ясно, что с помощью этой контрольной работы он сможет повлиять на свой результат (первый вопрос об ожидании ситуация — ре-

зультат). К тому же учительница на своих уроках недвусмысленно давала понять, что подготовленность к контрольной работе всегда засчитывается каждому ученику (второй вопрос об ожидании действие—результат).

Привлекательность возможных последствий (третий вопрос) измерялась с помощью опросника, учитывавшего 16 возможных последствий; например, «доказать самому себе, на что я способен», «получить такую итоговую оценку, как мне хочется», «я знаю, что буду лучше понимать английский в зарубежных поездках». Всякий раз школьники должны были указать, во сколько «недель без карманных денег» они оценивают данное последствие. Для каждого из последствий они указывали инструментальность достигнутого с помощью подготовки к контрольной результата для наступления соответствующего последствия (четвертый вопрос). Произведение средней инструментальное™ и средней привлекательности создавало основу для предсказания субъективной удовлетворительности действий подготовки (которая измерялась независимо и анонимно). Представленные в табл. 15.1 результаты показывают, что почти во всех случаях комбинация усредненной при-
влекательности и усредненной инструментальности объясняет степень удовлетворительности фактической подготовки.

Этот процесс можно сколь угодно детализировать, в частности, проводя различия по привлекательности между последствиями разных типов. В рассматриваемом исследовании школьников выпускного класса выяснилось, например, что на первом плане стоит привлекательность более общих целей, связанных с дальнейшим образованием или будущей профессиональной деятельностью; а также независимость друг от друга содержательной и самооценочной побудительности и их равное значение в предсказании степени удовлетворительности подготовки.

Таблица 15.1

Количество школьников, указавших, что они подготовились к контрольной работе неудовлетворительно, не вполне удовлетворительно или удовлетворительно; упорядочено по трем степеням силы привлекательности всех последствий и по инструментальности (по ожиданиям результат—последствия) (N=26) (по: Heckhausen, Rheinberg, 1980, S. 38)

Усредненная привлекательность всех последствий	Усредненные ожидания результат—последствие (инструментальность)		
	Низкие	Умеренные	Высокие
Низкая	○ ○ ○ ◍	○ ◍	○ ●
Умеренная	○ ◍ ◍	○ ◍ ◍ ●	◍ ●
Высокая	◍ ●	◍ ● ●	● ● ● ●

Расширенная модель является пока что лишь упорядочивающей и поисковой моделью для дальнейшего развития теории, новых исследовательских подходов и последующего прояснения данных, с трудом поддающихся объяснению сегодня. Она имеет объяснительную, а не предсказательную силу. Для прояснения противоречивых результатов 22 исследования о предпочтении заданий разной сложности были подвергнуты проверке на совместимость с расширенной моделью. Если профиль предпочтений ориентированных на успех испытуемых был одинаковым во всех исследованиях и достигал максимума при слегка повышенной степени сложности, то профили предпочтения ориентированных на неудачу людей в разных исследованиях различались довольно существенно. Были выделены четыре различных групповых профиля предпочтений: предпочтение 1) высокой, 2) низкой, 3) высокой и низкой зон сложности, а также 4) относительное предпочтение крайних значений. Модель выбора риска не может объяснить эти различия. Проведенный *post hoc* анализ соответствующих условий опыта с точки зрения их побудительных факторов позволяет объяснить отдельные профили предпочтений. Так, ориентированные на неудачу испытуемые предпочитали очень высокие степени сложности в тех случаях, когда ситуация предполагала скорее побудитель-
ность самооценивания, чем сторонней оценки, или если имел место сильный и позитивно направленный мотив аффилиации; в отличие от этого, низкие степени сложности предпочитались в ситуации навязываемой побудительности внешней оценки или окрашенного страхом отвержения мотива аффилиации. Кляйнбек и Шмидт (Kleinbeck, Schmidt, 1979) сопоставили и подвергли проверке следствия из расширенной модели и ориентированной на будущее версии модели выбора риска Аткинсона и Рэйнора (ср. формализированное представление расширенной модели в: Heckhausen et al., 1985).

Смена мотивации: динамическая модель действия Аткинсона и Берча

Почти все рассмотренные модели мотивации относились к отдельным эпизодам потока активности. Индивид оказывается в новой ситуации и оценивает ее, как если бы он еще не был активен или полностью закончил деятельность, осуществлявшуюся перед этим; новая ситуация побуждает к достижению определенной цели посредством собственной деятельности, как если бы отсутствовали любые другие тенденции к действию; наконец, цель действия оказывается достигнутой или недостигнутой, и может начинаться новый эпизод, как если бы доминирующая тенденция к действию никогда не сменялась другой тенденцией или не могла в случае нереализованной цели (например, в случае неудачи) существовать подспудно и побуждать субъекта к

возобновлению действия.

Перемена действия: «Динамическая модель действия»

Эпизодические модели мотивации представляют собой упрощения, соответствующие эпизодическому характеру лабораторного эксперимента, но не повседневному потоку активности. Они пренебрегают сменой мотивации, возобновлением и последействием прежней мотивации. Если, как мы предложили в главе 6, провести различение между процессами, предшествующими образованию тенденции к действию и следующими за ним, и назвать процессы до принятия решения «Мотивационными», а после принятия решения «волевыми», то динамическая модель действия связана не с Мотивационными процессами, а с волевыми. Она характеризует то, в какой последовательности и на сколь долгое время отдельные уже сформировавшиеся тенденции к действию выходят на первый план и определяют поведение.

Это та самая проблема, которую Фрейд (Freud, 1915) и Левин (Lewin, 1926a, b, 1935) поставили в центр своих относящихся к психологии мотивации рассуждений, первый — в виде сохранения нереализовавшихся желаний, вплоть до их удовлетворения, второй — в виде возобновления незавершенных намерений. В исследованиях мотивации достижения проблема смены действия впервые была поднята, если не считать использование эффекта Зейгарник как индикатора мотивации, в исследованиях Физером настойчивости действия (Feather, 1961, 1962, 1963b): переход к недостиженческой по своему содержанию альтернативной деятельности зависит не только от силы снижающейся мотивации к деятельности достижения, но и от силы латентной мотивации к альтернативной деятельности. Аткинсон
и Картрайт (Atkinson, Cartwright, 1964) описали мотивационное последействие недостигнутых целей с помощью понятия «инерционных тенденций», а Вайнер (Weiner, 1965a, Ь) на основе этого расширил модель выбора риска. Бее это уже обсуждалось в главе 8.

Более обобщенную попытку характеристики проблемы перемены действия представляет собой разработанная Аткинсоном и Берчем (Atkinson, Birch, 1970, 1974, 1978; см. также главу 2) динамическая модель действия. Эти исследователи перенесли центр тяжести исследований с отдельных эпизодов на переходные зоны потока активности, когда одна тенденция к действию перестает, а другая начинает определять наблюдаемую активность, причем детерминанты окружения, т. е. «ситуационные стимулы», остаются неизменными. Это потребовало преодоления характерной для нерасширенной модели выбора риска полной зависимости от стимуляции и превращения реагирующего индивида в активно действующего субъекта..

Лейтмотивом разработки рассматриваемой модели (оказавшейся неоправданно усложненной) стала восходящая к Фрейду аксиома инерционных тенденций: «Поведенческая тенденция, будучи возбуждена, сохраняет свое наличное состояние до тех пор, пока не подвергнется воздействию какой-либо психологической силы, которая либо увеличит, либо уменьшит ее интенсивность» (Atkinson, Birch, 1974, р. 273). Далее постулировался целый ряд влияний и сил, вызывающих колебания интенсивности результирующих тенденций к действию в потоке активности, а также то, что в активности побеждает и находит свое выражение всякий раз та из тенденций к действию, интенсивность которой в данный момент преобладает. Внимание было сосредоточено на тех моментах потока активности, когда одна результирующая тенденция к действию получала и затем снова утрачивала доминирующее положение относительно других тенденций. Эти моменты соответствуют параметрам, которые при традиционном, «эпизодическом» рассмотрении выступали как разнородные, таким как латентное время, продолжительность, частота появления *{operant level).* Результирующая тенденция к действию *(Тг)* представляет собой разность тенденции к действию (тенденции приближения *Т)* и тенденции к недействию (тенденции избегания *N, negaction): Tr-T- N.* Тенденции обоих типов объединяются на основе своего содержания в «семейства», внутри которых они взаимно влияют друг на друга, замещая *(substitution)* или оттесняя *(displacement)* одна другую. Так, реализация определенной тенденции к действию может уменьшить силу латентной тенденции приближения (см. в главе 5 раздел о замещающей ценности), а вместе с тем какая-либо нереализованная тенденция, например избегание потери аффилиации, может привести к замещению исходной тенденции на функционально эквивалентную тенденцию и увеличить силу последней (оттеснение).

Динамика действия в своих общих чертах определяется двумя исходными величинами — толкающей *(instigatingforce, F)* и тормозящей силами *(inhibitory force, I).* Всякая ситуация в определенной степени возбуждает в «семействе» тенденций (мотив) обе эти силы. Обе они, будучи возбуждены и при условии, что ситуация остается неизменной, приводят к линейному нарастанию во времени тенденций к действию и недействию соответственно. Моделью регулируется, в частности, то, как проявляются обе противостоящие друг другу тенденции Г и *N,* из которых в каждый данный момент складывается результирующая тенденция. Каждая из двух сил — толкающая *(F)* и тормозящая *(Г)* — препятствует неуклонному нарастанию
второй силы. Толкающая сила, когда она получает возможность (через соответствующую доминирующую результирующую тенденцию к действию) проявиться в поведении, постепенно ослабляется консуматорной силой *(consummatory force,* Q, возникающей лишь при осуществлении действия. Консуматорная сила *(С)* представляет собой мультипликативную функцию интенсивности соответствующей тенденции к действию (7) и особой константы, отражающей общую консумматор-ную ценность *(consummatory value, с)* активности за единицу времени: *С - Тхс.* Вместе с тем тормозящая сила постепенно уменьшается под действием силы сопротивления *(force of resistance, R),* которая, в свою очередь, представляет собой мультипликативную функцию интенсивности соответствующей тенденции к недействию *(N)* и константы, отражающей общее значение торможения (г),

характеризующего ослабление сопротивления подавляемой активности за единицу времени: *R - Nx r*. В табл. 15.2 сопоставлены понятия, относящиеся к толкающим и тормозящим моментам динамики действия. Аткинсон и Берч (Atkinson, A. Birch, 1970) ввели еще несколько параметров, которые не только усложняют картину происходящего, но и позволяют избежать возникающих при смене активности «поведенческих колебаний» (т. е. того, чтобы начавшая доминировать активность вследствие подключения консуматорной силы сразу же не стала субдоминантной). Так, избирательное внимание, порождаемое привлекательностью наличной ситуации, может ослаблять побуждающую силу не доминирующей в данный момент тенденции к действию. Еще одним параметром характеризуется степень замещения или оттеснения какой-либо побуждающей или тормозящей силы родственной ей силой, принадлежащей к тому же «семейству» тенденций к действию. Следующий параметр устанавливает временную задержку включения или выключения консуматорной силы после того, как некоторая тенденция к действию соответственно начала или перестала определять поведение, придавая тем самым нарастаниям и спадам тенденций форму колебательных движений.

При такой сложности модели неудивительно, что ее предсказания, если прослеживать их многочисленные переплетения, как это свойственно Аткинсону, не поддаются мысленному обзору, требуя осуществления бесчисленных математических операций, что невозможно без использования вычислительных машин. Были разработаны компьютерные программы, годные для этой цели (Bongort, 1975; Seltzer, 1973; Seltzer, Sawusch, 1974). Все они направлены на моделирование динамики сил, изменяющихся от одного отрезка времени к другому, и определение, когда, насколько и в какой последовательности отдельные результирующие тенденции к действию становятся доминантными и проявляются в действии.

Таблица 15.2

Соотношение понятий динамической модели действия Аткинсона и Берча (Atkinson, Birch, 1970, р. 207), относящихся к побуждению действия и сопротивлению ему

Сопротивление действию

Побуждение к действию	Сопротивление действию
Толкающая сила, *F*	Тормозящая сила, /
Тенденция к действию, *T*	Тенденция к недействию, *N*
Действие	Сопротивление
Консумматорная сила, *С*	Сила сопротивления, *R*

Решающими для предсказаний «динамики действия» являются исходные величины обеих сил — побуждающей и тормозящей *(Fa Г)* — внутри каждого «семейства» тенденций к действию. Эти величины должны быть заданы. Что касается их эмпирического определения, то на сегодняшний день можно говорить лишь об отдельных попытках, связанных с этим (Atkinson, Birch, 1974). В определении может помочь «эпизодическая» модель выбора риска, поскольку одним из детерминантов обеих сил являются связанные с ситуацией позитивные и негативные привлекательности, соответствующие данному классу мотивов, так как именно они активируют побуждающую или тормозящую силу. По мере воздействия на индивида этих привлекательностей соответствующая тенденция к действию (или недействию) непрерывно возрастает. Привлекательность успеха и привлекательность неудачи представляют собой, согласно модели выбора риска, линейные функции вероятности успеха. В качестве второго и третьего детерминантов Аткинсон и Берч (ibid., р. 315) называют «сгустки опыта», определяемые историей жизни индивида, а именно мотив (тенденции к приближению и избеганию) и инерционные тенденции более ранних действий.

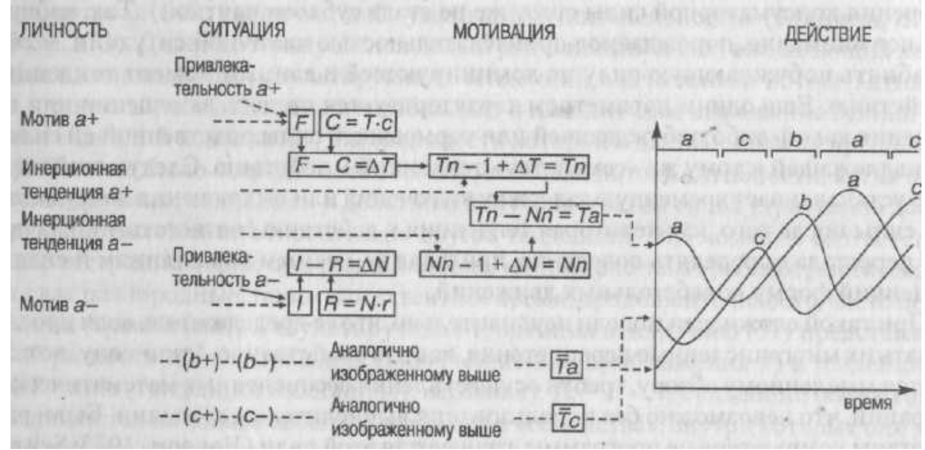


Рис. 15.5. Упрощенная схема динамической модели действия Аткинсона и Берна (мотивация), детерминантов ее исходных величин (личность и ситуация) и итоговых величин результирующих тенденций действия для последовательности действий, относящихся к трем различным Мотивационным областям (а, *Ь, с).*
Обозначения: *F*- побуждающая сила, *С*- консуматорная сила, *с*- консуматорная ценность, *Т*- тенденция к действию, *Тг*- результирующая тенденция к действию, /-тормозящая сила, *R*- сила сопротивления, г-значение противодействия торможению, *N*- тенденция к недействию, ДУили *AN*- изменение 7" или /Уза предшествовавший отрезок времени

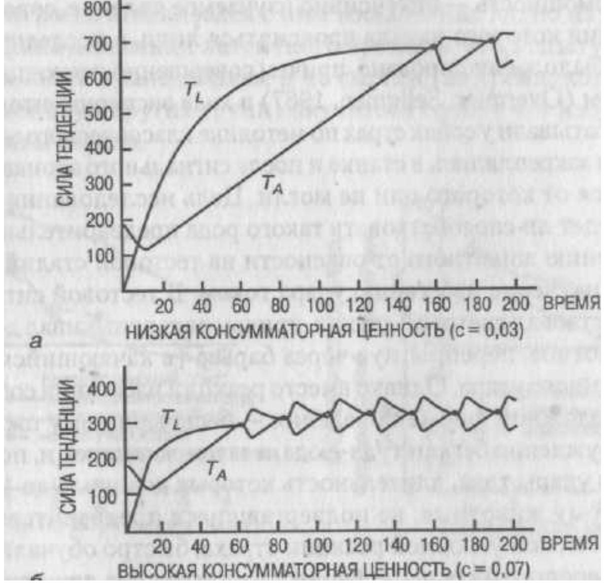
Из упрощенной схемы процесса, представленной на рис. 15.5, видно, как детерминанты личности и ситуации — мотив и привлекательность — «питают» исходные величины динамической модели действия и как после этого при остающейся неизменной ситуационной стимуляции эти исходные величины *(Fn Г)* модифицируются под

влиянием консуматорной силы и силы сопротивления (Си *R),* так что изменяющиеся от одного отрезка времени к другому тенденции к действию (*T)* и к недействию *(N)* приводят к смене результирующей тенденции к действию *(Тг).*
На рисунке также показано, как инерционные тенденции непосредственно влияют на динамику тенденций к действию и недействию и как, наконец, относящиеся к содержательно различным и несовместимым областям мотивации нарастающие и убывающие результирующие тенденции могут проявиться в поведении и, заняв доминирующее положение, временно отступить перед конкурирующими тенденциями.

Объяснительная ценность динамической модели действия

До сих пор динамическая модель действия практически не становилась предметом эмпирических исследований. Это неудивительно, если учесть многообразие вводимых ею гипотетических величин и допущений, определяющих эти величины и их взаимосвязи. Хотя эта модель и вобрала в себя множество теоретических положений и фактических данных по психологии мотивации и вводимые ею величины вполне правдоподобны, тем не менее из-за сложности постулируемых взаимосвязей они требуют разносторонней проверки. Этому мешает существующее до сих пор пренебрежение безусловно трудной операционализацией и измерением различных гипотетических параметров. Моделирование на ЭВМ гипотетических случаев в конечном счете также не может заменить эмпирической проверки, какими бы интересными ни были результаты, выдаваемые компьютером при вводе в него планомерно варьируемых исходных величин.
Однако машинное моделирование может иметь определенную значимость при проверке, скажем, необходимости известных предпосылок для наступления определенных результатов. Примером этого является проверка утверждения Энтвис-ла (Entwisle, 1972) о том, что основывающиеся на ТАТ методики измерения мотива достижения не могут быть валидными, поскольку получаемые значения для рассказов по отдельным картинкам не обладают какой-либо внутренней согласованностью. Аткинсон, Бонгорт и Прайс (Atkinson, Bongort, Price, 1977) ввели в программу модели динамики действия различные значения силы мотива и степени актуализации, создаваемой последовательностями картинок ТАТ для определения времени, затрачиваемого в случае описания каждой картинки и в целом на получение продукции воображения, тематика которой относится к достижению. Полученные данные показали, что затрачиваемое в целом время (как индикатор уровня мотива) точно соответствует вводимым различиям мотивов, хотя по отношению к отдельным картинкам такой согласованности не наблюдалось.
В настоящее время динамическая модель действия имеет в основном эвристическое значение, объединяя различные теоретические подходы. Примером этого может служить приравнивание мотива к «семейству» функционально эквивалентных тенденций к действию или к недействию, внутри которого могут происходить замещение и оттеснение. Такого рода представление открывает широкое поле для эмпирических исследований зоны распространения (экстенсивности) какого-либо мотива и его границ с другими мотивами. Впрочем, в этой модели в качестве определений, соотносящих друг с другом ее переменные, без проверки принимается ряд сомнительных положений наподобие представления о боязни неудачи как чисто тормозящей силе *(Г).*
Как и все детерминистские модели, модель динамики действия не позволяет решить проблему спонтанности деятельности. Кроме того, она предполагает, что человек постоянно активно действует и никогда не бывает пассивным. Впрочем, по сравнению со стимульно-реактивными моделями типа *S—O—R* (Word worth, 1918) она представляет собой определенный шаг вперед, поскольку в ней хотя и не • упраздняется, но все же значительно ограничивается детерминированность действия стимулом. Согласно этой модели, в неизменной ситуации может происходить смена одного действия другим и возобновление прежнего действия. Однако односторонность динамической модели в ее нынешнем виде определяется тем, что в отличие от других современных моделей мотивации в ней нет места для когнитивных образований. Как только под влиянием стимуляции, исходящей'от сложившейся ситуации, приводятся в движение побуждающие и тормозящие силы, дальнейшие процессы развертываются вслепую и индивид лишь обнаруживает себя осуществляющим то или иное действие. Какого-либо промежуточного когнитивного контроля, релевантных Я или просто самооценочных когнитивных образований, оказывающих Мотивационной воздействие, этой моделью не предусматривается.
«
Аткинсон и Берч (Atkinson, Birch, 1970, p. 333-334) осознавали эту проблему. В первоначальном варианте своей модели они трактовали когнитивные образования исключительно как процессы, проходящие параллельно динамике действия. Когнитивные образования не несли никакой каузальной функции, им отводилась лишь диагностическая функция, сигнализирующая о процессах динамики действия в собственном смысле слова. Первым шагом к модификации этой позиции стало придание когнитивным образованиям определенного значения. Об этом свидетельствовало указание на то, что исходные величины модели определяются когнитивной переработкой таких особенностей наличной ситуации, как привлекательность и вероятность успеха (в соответствии с моделью выбора риска) (Atkinson, Birch, 1974). На следующей стадии (Birch, Atkinson, Bongort, 1974) эти авторы пошли еще дальше, признав самостоятельную роль когнитивных образований внутри динамики действия. Таким образом, они утверждали, что активировать побуждающие и тормозящие силы или усиливать их могут не только ключевые стимулы окружения, но и не зависящие от наличной ситуации мысли и представления. Следующий шаг должен состоять в признании когнитивной опосредованности всех тенденций к действию. Авторы не исключают такой возможности (хотя в их модели она не может найти себе должного места), однако

они не видят принципов, на основе которых эта возможность могла бы быть реализована.
Впрочем, в когнитивных моделях мотивации уже сформулированы принципы, позволяющие в отличие от нерефлексивной динамической модели действия связать действие человека с рефлексией; это принципы типа личностного стандарта, получения выводов на основе каузальных схем и, прежде всего, самооценки. Первую попытку объединения динамической модели с когнитивными теоретическими подходами предпринял Куль (Kuhl, 1976). В частности, согласно его варианту, позитивная самооценка в случае успеха ведет к возрастанию консуматорной силы (О и силы сопротивления *(R),* а соответствующие тенденции к действию (Г) и к недействию *(N)* в данной ситуации уменьшаются.
Эмпирическая проверка модели
В качестве примера проверки этой модели мы рассмотрим исследование Блэнкен-ШИТГа (Blankenship, 1982). Оно посвящено вопросу о том, как два различных действия попеременно сменяют друг друга в ситуации, когда консуматорная ценность *(с)* одного из этих действий является либо высокой, либо низкой. Если она высока, то это действие должно быстрее сменять альтернативную деятельность, чем в том случае, когда она низка. Действием с высокой или низкой консуматорной ценностью была деятельность достижения (компьютерная игра на точность движений), в которой на тренировочной стадии испытуемые достигали либо 70%-го, либо 30%-го уровня успеха. Согласно рассматриваемой модели, при более высоком уровне успешности консумматорная ценность с также должна быть более высокой, что должно побуждать испытуемого перейти к альтернативной деятельности через более короткое время. Альтернативная деятельность состояла в оценке коротких шуток по степени их остроумности. В основном опыте испытуемые начинали с выполнения этого альтернативного задания и могли в любой момент вернуться к достиженческому заданию, с которым они уже ознакомились в тренировочном опыте в его легком или сложном варианте.



Рис, 15.6. Моделирование на компьютере начальной длительности работы над достиженческим заданием *(Ц* как функция низкой а) и высокой *6)* вероятности успеха. T_L- тенденция к продолжению работы над
достиженческим заданием; T_A ~ тенденция к возвращению к альтернативному заданию;
с - консуматорная ценность способности к достижению, на которую умножается тенденция к действию Г
для получения консуматорной силы (по: Blankenship, 1982, S. 911)

На рис. 15.6 показано, каких результатов следует ожидать, исходя из моделирования этой ситуации на компьютере. Смена исходной альтернативной деятельности (шутки) достиженческим заданием должна в обеих ситуациях происходить
через один и тот же промежуток времени, так как побудительная сила первоначально должна быть одинаковой, поскольку обе субъективные вероятности успеха (0,30 и 0,70) отстоят одинаково далеко от максимальной (по модели выбора риска) мотивирующей ценности (0,50). Разумеется, это относится лишь к ориентированным на успех индивидам, в силу чего в опыте принимали участие лишь ориентированные на успех испытуемые *(nAch > TAQ).* Затем по мере осуществления деятельности должен проявиться предсказанный эффект различий в консуматорной ценности. Так и произошло в действительности. Группа, получившая легкое задание на ловкость, посвятила ему меньше времени и быстрее перешла к альтернативной деятельности, чем группа, получившая трудное задание на ловкость. Это различие, по-видимому, нельзя объяснить исходно более сильной побудительной тенденцией трудного задания на ловкость, поскольку латентное время перехода к этому заданию было одинаковым при обеих степенях сложности. Q других попытках проверить эту модель рассказывается в работе Куля и Блэнкеншипа (КиЫ, Blankenship, 1979a, b).

Выученная беспомощность

Выученная беспомощность — интенсивно изучаемое явление, совокупность условий возникновения которого начала проясняться лишь в последнее время. Впервые .это явление было зафиксировано, причем совершенно неожиданно, Овермайе-ром и Селигманом (Overmier, Seligman, 1967) в ходе экспериментов с животными. Эти

авторы вырабатывали у собак страх по методике классического обусловливания: животные жестко закреплялись в станке и после сигнального звонка получали удар током, уклониться от которого они не могли. Цель исследования заключалась в проверке того, будет ли способствовать такого рода предварительный опыт более быстрому уклонению животного от опасности на тестовой стадии эксперимента, предполагавшей научение избеганию удара током. В тестовой ситуации включению тока предшествовал световой сигнал, причем свет вспыхивал достаточно рано с тем, чтобы животное, перепрыгнув через барьер (в качающийся ящик), могло избежать болезненного удара. Однако вместо реакции избегания собаки научались прямо противоположной форме поведения — беспомощному ожиданию удара, Вначале они возбужденно бегали туда-сюда, а затем ложились и, поскуливая, терпеливо выносили удары тока, длительность которых доходила до 1 мин. В противоположность этому животные, не подвергавшиеся предварительно процедуре выработки классической условной реакции страха, быстро обучались уклоняться от удара током, перепрыгивая через барьер. Аналогичные явления наблюдались у кошек, крыс и рыб (см.: Maier, Seligman, 1976; Seligman, 1975).

С начала 1970-х гг. исследователи с переменным успехом пытались сформировать и продемонстрировать выученную беспомощность у человека (см. обзор: Miller, Norman, 1979). Там, где это удавалось, ее эффект оказывался очень небольшим по сравнению с проявлениями этого феномена в экспериментах с животными. Рассмотрим в качестве примера исследование Хирото (Hiroto, 1974), строившего свой опыт по образцу экспериментов с животными на обучение поведению избегания. Результаты Хирото дают представление о типичном влиянии наступления неприятных субъекту событий, неподконтрольных его воле, на снижение эффективности его действий в аналогичных ситуациях. Неприятное событие заключалось в этом эксперименте не в ударе током, а в чрезмерно громком, визжащем звуке. Испытуемые были разделены на три группы. Члены одной из них могли на первом этапе опыта отключать звуковой сигнал, нажав на специальный рычаг. Неприятное событие было в этом случае хотя и неизбежным, но подконтрольным субъекту (иными словами, после того, как оно наступало, его можно было прекратить). Для испытуемых второй группы событие было и неизбежным, и неподконтрольным: независимо от нажатия на рычаг звук включался на определенное время. Третья (контрольная) группа не принимала участия в первой фазе опытов. На втором этапе — при проверке формирования выученной беспомощности — испытуемые всех групп могли, попеременно повернув направо или налево рычаг уже на другом аппарате (ящик с рычагами), выключить длящийся 5 с электрозвонок, перед включением которого тоже на 5 с загорался свет. Если испытуемый поворачивал рычаг в момент, когда свет еще горел, звук можно было отключить.

Результаты вполне соответствовали данным экспериментов с животными. Испытуемые, которые на стадии обучения вынуждены были терпеть неподконтрольный им звук, оказались более беспомощными, чем те, кто имел дело с контролируемым звуком или же не сталкивался с ним вообще. Как видно из приведенного на рис. 15.7, *а* графика динамики латентного времени, эти испытуемые научились выключать звук лишь с запозданием и не смогли (за время, которое потребовалось испытуемым двух других групп) научиться совсем его избегать, используя предвосхищающий сигнал.

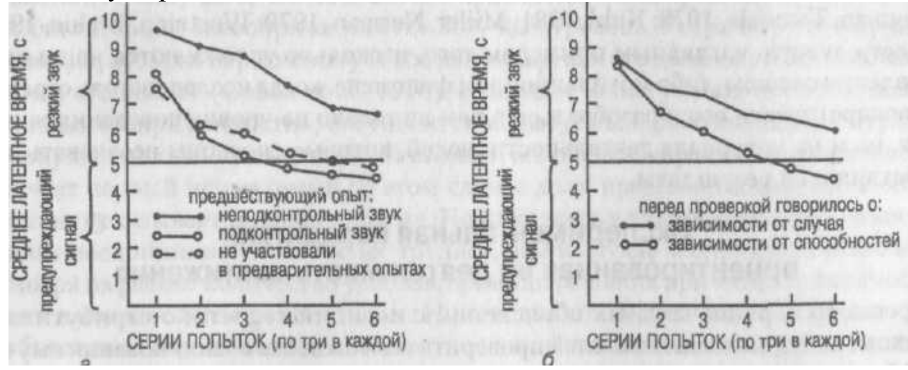


Рис. 15.7. Зависимость среднего латентного времени избегания или выключения резкого звука, появление которого за 5 с предваряет световой сигнал, от а) предшествующего опыта испытуемых и от 6} дававшейся перед тестовым опытом инструкции. Приведены данные по 6 последовательным сериям, каждая из которых состояла из трех попыток (Hiroto, 1974, р. 190-191)

Помимо влияния предшествующего неприятного и неподконтрольного опыта Хирото удалось выделить еще два фактора, способствующие возникновению беспомощности. Первым было введение перед тестовым опытом дополнительной инструкции, указывающей на зависимость контроля над звуком либо от случая, лиоо от способностей испытуемых. При навязывании экспериментатором атрибуции первого типа латентное время выключения звука оказывалось большим, чем при атрибуции второго типа (см. рис. 15.7, *б).* Вторым значимым фактором явились индивидуальные различия по роттеровской шкале внутреннего—внешнего локуса контроля: испытуемые с внешним локусом контроля обучались медленнее. Все три фактора — неподконтролыюсть звука в предварительном опыте, предполагаемая зависимость его выключения от случая и внешний локус контроля как личностная характеристика — аддитивным образом влияли на замедление научения устранению и избеганию звука. Действие этих трех факторов было столь сходным, что складывается впечатление, что все они суть формы проявления одного и того же базового процесса формирования беспомощности.

Эти и аналогичные результаты были сведены Селигманом и его коллегами к единому теоретическому «знаменателю»: опыт

субъекта, если он состоит в том, что его действия никак не влияют на ход событий и не приводят к желательным результатам, усиливает ожидание неподконтрольное^ субъекту результатов его действия (исходов), вследствие чего возникает тройственный — мотивационный, когнитивный и эмоциональный — дефицит. Мотивационный дефицит проявляется в торможении попыток активного вмешательства в ситуацию. Когнитивный — в трудности последующего научения тому, что в аналогичных ситуациях (на самом деле подконтрольных субъекту) действие может оказаться вполне эффективным. Эмоциональный же дефицит проявляется в возникающем из-за бесплодности собственных действий подавленном (или даже депрессивном) состоянии.

Однако проведенные исследования с людьми вскоре показали недостаточность этих положений. Последовавшая за тем разработка теории, значительно расширившейся благодаря включению в рассмотрение атрибутивных процессов (Abramson, Seligman, Teasdale, 1978; Kuhl, 1981; Miller, Norman, 1979; Wortman, Brehm, 1975), может служить наглядным примером того, насколько усложняются наши представления о каком-либо мотивационном феномене, когда исследователь стремится воспроизвести его и разобраться в нем не только на уровне поведения животных, но и на материале деятельности людей, которые способны осознавать свои действия и их результаты.

Экспериментальная парадигма, ориентированная на деятельность достижения

Пересмотр первоначальных объяснений с позиций теоретико-атрибутивного подхода побудил исследователей проверить возможность возникновения выученной беспомощности не только в ходе научения избеганию, но и в ситуации выполнения заданий когнитивного характера, направленных на достижение некоторой цели. Эксперименты по изучению беспомощности необходимо строить таким образом, чтобы на предварительной, или тренировочной, стадии у испытуемых складывалось впечатление, что между их действием и наступлением (или ненаступлением) желаемых результатов не существует никакой причинной взаимосвязи, никакой «сопряженности». Когда речь идет о реакциях избегания неприятных внешних воздействий типа шума или электротока, добиться такого впечатления не гак уж трудно и вполне возможно. В случае же решения задач познавательного характера для создания переживания «несопряженности», а следовательно, и неподконтрольности результатов действия требуется поставить человека в ситуацию, когда он будет выдавать правильные и ошибочные решения, не имея возможности определить, почему его усилия по выполнению задания приводят к различным результатам.

Для достижения этого эффекта на тренировочной стадии (если речь идет о научении реакциям избегания) всегда предъявляются задачи одного и того же типа — на категориальное различение *(concept identification task,* Levine, 1971). Испытуемому последовательно предъявляются таблицы с символами различного вида, величины, цвета, ориентации и т. д., и на каждой из них он должен указать «правильный» элемент, принцип или «правильное» сочетание элементов. При «несопряженности» затрачиваемых усилий и результатов действия ответы испытуемых оценивались как правильные и неправильные в случайном порядке (по большей части в соотношении 50 : 50). При «сопряженности» испытуемые получали оценку «правильно* только тогда, когда их ответ фактически соответствовал какому-либо предварительно установленному принципу. Уверенность в том, что испытуемый действительно обнаруживает в ходе опыта этот принцип, создавалась на основании либо очевидности избранного принципа (Hanusa, Schulz, 1977), либо прямых подсказок со стороны экспериментатора (Cohen, Rothbart, Phillips, 1976). Кроме того, тренировочная серия задач могла продолжаться до тех пор, пока испытуемый не давал определенное число следующих непосредственно друг за другом правильных ответов (Peterson, 1978). Однако подобная организация эксперимента создает определенные трудности технического характера, поскольку «сопряженность» смешивается в этом случае с преобладанием правильных ответов (успехов, подкреплений) в силу того, что их доля, как правило, должна превышать установленный для ситуации «несопряженности» 50%-ный уровень. Устранить это затруднение можно, отобрав пары испытуемых, например, как это делалось в исследовании Коэна и его коллег (Cohen et al., 1976): с каждым испытуемым, поставленным в ситуацию «сопряженности», соотносится испытуемый, работающий в ситуации «несопряженности» и получающий столько же оценок «правильно», сколько их получает первый испытуемый. В этом случае доля правильных ответов в обоих ситуациях оказывается одной и той же. Но даже здесь в случае «несопряженности» задание воспринимается как более трудное, чем в случае «сопряженности», ведь, несмотря на равное количество успехов, принцип решения при «несопряженности» остается неизвестным испытуемым. На сегодняшний день «несопряженность» и субъективно переживаемая сложность задания так и остаются неразведенными в исследованиях рассматриваемого типа (Cohen et al., 1976; Frankel, Snyder, 1978; Hanusa, Schulz, 1977).

Селигман (Seligman, 1975), перенеся на человека особенности методики экспериментов с животными, предположил в свое время, что в ситуации «несопряженности» у испытуемых формируется ожидание того, что сообщаемые результаты действия никак не будут зависеть от затрачиваемых ими усилий. Это предположение совершенно не соответствует действительности. Существует множество фактов, наглядно свидетельствующих о тех затруднениях, которые вызывает у человека восприятие происходящего как цепочки не связанных друг с другом случайных событий (Langer, 1977; Tverski, Kahnemann, 1973). Такое восприятие возможно лишь в тех ситуациях, когда происходящее в психологическом эксперименте теряет для испытуемого всякий смысл. Как установил Левайн (Leviiie, 1971), причем как раз для задач по категориальному различению, в ситуации «несопряженности» испытуемые делают вывод не о неразрешимости задания (что соответствовало бы действительности), а, скорее, о чрезмерной простоте выдвинутых ими гипотез, что заставляет их искать более сложные принципы решения.

Таким образом, воспринимая задание как все более усложняющееся, испытуемые, работающие в ситуации «несопряженности», должны ощущать в противоположность испытуемым, работающим в ситуации «сопряженности», что они не в состоянии выполнить предъявляемые к ним требования либо из-за недостаточности своих способностей, либо из-за чрезмерной сложности задания, делающей дальнейшие усилия бессмысленными. Следовательно, проявление выученной беспомощности определяется тем, насколько «демотивирующей» оказывается атрибуция неудачи и в какой мере она переносится на аналогичные задания. Кроме того, как показал Петерсон (Peterson, 1978), при однотипности тренировочных и тестовых заданий может

наблюдаться следующее явление: первоначально сложившаяся установка, что к успеху при решении столь трудных задач ведут лишь очень сложные гипотезы, при столкновении с легкими задачами тестовой фазы приводит к срыву исключительно из-за сложности выдвигаемых испытуемым гипотез. Если же для решения тестовых задач сложные гипотезы действительно необходимы, то ухудшения результатов по сравнению с испытуемыми контрольной группы не наблюдается. В этом случае выученная беспомощность определяется установкой, касающейся зоны возможных решений (фонда гипотез) и Оказывающей благоприятное или неблагоприятное воздействие в зависимости от типа тестовой задачи. Для создания «несопряженности» в смысле Селигмана Петерсон во втором своем эксперименте предупреждал испытуемых о том, что не всякая сообщаемая им оценка соответствует действительности. В этом случае испытуемые сохраняли верность простым гипотезам, ибо к негативным сообщениям они могли относиться как к недостоверным, что делало излишним поиск более сложных решений. Если заключительное тестовое задание требовало построения сложных гипотез, то испытуемые экспериментальной группы затрачивали на поиск решения значительно больше времени, чем испытуемые контрольной группы. Если же тестовое задание было, напротив, простым, то результаты экспериментальной группы превосходили показатели испытуемых из контрольной группы.

Результаты Петерсона интересны для нас не подтверждением зависимости возникновения беспомощности от складывающейся установки (что наблюдается при вполне определенных условиях — однотипности тренировочного и тестового заданий), но демонстрацией того, что испытуемые воспринимают «несопряженную» обратную связь как «сопряженную» до тех пор, пока экспериментатор сам не поставит «сопряженность» под сомнение. Здесь мы и подходим к действительной проблеме. Если негативные оценки переживаются как неудача в обеих используемых в исследованиях беспомощности ситуациях, то позитивные оценки неминуемо получают различную интерпретацию. В ситуации «сопряженности» позитивная оценка говорит испытуемому о раскрытии им принципа решения задачи, в то время как в ситуации «несопряженности» он постоянно блуждает в потемках, ибо

каждый успех впоследствии неизбежно оказывается случайным совпадением, поскольку сопутствующий ему принцип решения в следующих попытках не срабатывает. По мере того как отвергаются относительно простые гипотезы, испытуемый переходит ко все более и более сложным, пока, наконец, не начинает сомневаться в своих способностях или не делает вывод о **чрезмерной** сложности или даже абсолютной неразрешимости задачи. Иными словами, на этой стадии при условии, что опыт длится достаточно долго, испытуемый все-таки может усомниться в соответствии оценок содержанию предлагаемых им решений. Подозрение испытуемого, что он стал жертвой произвола со стороны экспериментатора, может в конце концов превратиться в уверенность, а в результате все испытываемые до этого момента эмоции самооценочного характера — например, тревога и подавленность — обращаются в гнев и враждебность, направленные на экспериментатора. Авторы двух исследований (Gatchel, Paulus, Maples, 1975; Miller, Seligman, 1975), действительно, наблюдали возникновение у отдельных испытуемых такого рода уверенности, что сопровождалось соответствующим преобразованием эмоциональных переживаний.

В случае заданий на достижение необходимо обеспечить, чтобы испытуемые не получили столь большого опыта, который в конечном счете поколебал бы их исходную веру в «сопряженность»; с другой стороны, опыт должен быть достаточно длительным для того, чтобы они потеряли исходную уверенность в подконтрольности. Если же этого не происходит, то нет ничего удивительного в том, что в тестовой фазе наблюдается не снижение способности к достижению, а ее увеличение.

Улучшение достижений вместо ухудшения

Ханкза и Шульц (Hanusa, Schulz, 1977) при решении задачи на различение на тренировочной стадии эксперимента (нужно было найти принцип построения искусственных понятий), как обычно, давали испытуемым «несопряженную» обратную связь. В эксперименте использовались три задания, на выполнение которых предоставлялось 25,22 **и** 18 попыток соответственно. Исходя из теоретико-атрибутивных представлений авторы предположили, что выученная беспомощность проявится у тех испытуемых, которые объективно «несопряженную» обратную связь объясняли недостаточностью собственных способностей. Характерной особенностью эксперимента был отказ от методики последовательных неудач: **испытуемые** в половине случаев достигали успеха. Чтобы добиться атрибуции результата **действия** относительно способностей, авторы исследования в начале и конце тренировочной стадии прямо говорили испытуемым о зависимости исхода действия **от** их способностей. Кроме того, они пытались акцентировать внимание на этой атрибуции, сообщая каждому испытуемому следующую информацию о согласованности: лишь двое из 89 его предшественников не справились ни с одной из трех задач. Однако подобная информация, скорее, отвлекала от желательной атрибуции результата недостатку способностей: ведь если почти все добиваются успеха, значит, задание должно быть очень легким и требовать небольших способностей. Когда же после этого испытуемые в 50% случаев получали оценку «правильно» **и** при этом никак не могли понять, каким образом предлагаемые ими решения могут оказываться то верными, то неверными, и если впридачу к этому они еще не начали

сомневаться в базовой «сопряженности», то авторам следовало, скорее, ожидать обратного эффекта: испытуемые в этом случае должны стремиться подтвердить свои поставленные под вопрос способности прилагать максимум усилий и к решению тестовых заданий.

Испытуемых, работавших на тренировочной стадии в условиях «несопряженности», авторы разделили на четыре подгруппы, одной из которых в качестве фактора, объясняющего результаты выполнения задания, навязывался недостаток спо-

собностей, двум другим — недостаток усилий и трудность задания (в последнем случае информация о согласованности изменялась), испытуемым же последней группы экспериментатор не давал никаких объяснений. Кроме того, в эксперименте участвовала группа испытуемых, имевшая дело с «сопряженной» обратной связью, а также контрольная группа, не решавшая тренировочную серию заданий. Переход от тренировочной к тестовой стадии эксперимента фиксировался: когда тренировка заканчивалась, первый экспериментатор вел испытуемых в другое помещение, где под руководством второго экспериментатора они участвовали якобы в совершенно другом исследовании. Тестовое задание заключалось в решении задач с лабиринтами.
j

Полученные данные свидетельствуют об отсутствии каких бы то ни было проявлений беспомощности в каждой из «несопряженных» групп по сравнению с «сопряженной» и контрольной группами. Напротив, обнаружилось, что испытуемые «несопряженной» группы с индуцированной атрибуцией результатов относительно недостатка способностей при решении задач с лабиринтами добивались, как мы и предположили, значительно больших успехов, чем испытуемые остальных групп. Эти данные подтвердил и последующий опрос: по сравнению с «сопряженной» группой испытуемые с индуцированной атрибуцией относительно способностей считали тренировочное задание менее простым и менее подконтрольным по сравнению с тестовым. Очевидно, задуманное авторами научение беспомощности не удалось в этом исследовании по двум причинам. Во-первых, как уже отмечалось, научению мешала информация о согласованности, поскольку она только усиливала уверенность в разрешимости предложенных задач. Во-вторых, 65 попыток (для трех задач) было явно недостаточно, чтобы серьезно поколебать ожидание возможности найти принцип решения (не говоря уже об исходной уверенности в существовании «сопряженности»). Авторы исследования и сами ссылаются на эксперимент Рота и Кьюбала (Roth, Kubal, 1975), в котором беспомощность начала проявляться только после 120 попыток. Кроме того, и это также отмечают сами авторы, провоцируя атрибуцию результатов действия относительно способностей, экспериментатор делает задание особенно значимым для испытуемых (показателем их *«академического потенциала»),* что приводит скорее к увеличению прилагаемых усилий, чем к быстрому отказу от поиска решения.

Помимо (неудачно) индуцированной каузальной атрибуции научение беспомощности, по-видимому, решающим образом зависит от длительности опыта не-лодконтрольности. Подтверждением этому может служить исследование Рота и Кьюбала (Roth, Kubal, 1975), а также проведенный ранее эксперимент Рота и Бут-цина (Roth, Bootzin, 1974). На тренировочной стадии испытуемым предлагались две или три задачи на построение понятий. Последующая тестовая стадия как бы включалась в другой эксперимент, который «случайно» проводился в том же самом

помещении. Полученные данные позволяют проследить влияние длительности научения на итоговую беспомощность. Испытуемые в условиях «несопряженности» обратной связи, решавшие за 50 попыток только одну задачу, продемонстрировали на тестовой стадии лучшие по сравнению с другими группами результаты (включая группу с «сопряженной» обратной связью и контрольную группу). В противоположность этому у испытуемых, предварительно решавших все три задачи и имевших для этого 120 попыток, наблюдалась явная беспомощность. Иными словами, эти испытуемые постепенно начинали сомневаться в своей способности найти верное решение задачи, т. е. начинали сомневаться в подконтрольности ситуации, но не в ее «сопряженности».

Возникающая беспомощность проявлялась сильнее в том случае, когда объективно «несопряженное» задание на построение понятий преподносилось испытуемым не просто как эксперимент по научению, а как особо значимый тест (который хорошо предсказывает академическую успеваемость). По-видимому, в случае столь длительного опыта работы в условиях неподконтрольности значимость задания переставала стимулировать испытуемых, превращаясь в добавочный угнетающий деятельность фактор.

Недостатком этого, как и всех предшествовавших исследований, было отсутствие достаточно точной фиксации того, как именно испытуемые воспринимают объективно «несопряженную» обратную связь и как они объясняют сообщаемые им результаты. Теннен и Эллер (Tennen, Eller, 1977) в своем исследовании, построенном по аналогии с экспериментом Рота и Кьюбала (Roth, Kubal, 1975), попытались наряду с длительностью научения беспомощности использовать также искусственно вызываемую (причем более остроумным, чем в предшествующих экспериментах, способом) атрибуцию относительно способностей или трудности задания. Для этого испытуемым предлагалось решить, как и в опыте Рота и Кьюбала, от одной до трех задач (на каждую задачу отводилось по 48 попыток). Испытуемым, решавшим более одной задачи, каждая последующая задача представлялась либо как более легкая, либо как более трудная по сравнению с предыдущей. В случае более легкой задачи безуспешность поисков решения должна была, по мнению авторов, приписываться недостатку способностей, а в случае более трудной — особенностям задания, а именно его сложности.

Результаты выполнения последующих тестовых заданий (решение анаграмм в другом помещении, но с тем же экспериментатором) у обеих групп с искусственно навязанной атрибуцией оказались различными. Испытуемые, у которых индуцировалась атрибуция относительно сложности задания, добивались лучших показателей, чем все остальные группы; результаты были даже лучше (хотя и незначительно), чем у группы с «сопряженной» обратной связью и контрольной группы. Испытуемые решали большее количество анаграмм за меньшее время. Можно предположить, что фиксация внимания на повышенной сложности задания ведет к реактивному росту усилий, направленных на решение задачи. Испытуемые с индуцированной атрибуцией относительно недостатка способностей, напротив, показали наихудшие по сравнению со всеми группами результаты. Количество правильно решенных задач оказалось у них значительно меньшим, а среднее время решения — значительно большим. Очевидно, что они потеряли веру в подконтрольность тренировочного задания.

Два подхода к объяснению улучшения достижений

Когда человек не может найти принципа решения задачи из-за того, что не понимает, почему одни предлагаемые им конкретные решения оказываются правильными, а другие — ошибочными, он начинает воспринимать ситуацию как неподконтрольную. Теория реактивности Брема (Brehm, 1972) в отличие от традиционной теории беспомощности предсказывает для этой ситуации увеличение усилий, направленных на восстановление утерянной подконтрольности. Уортман и Брем (Wortman, Brehm, 1975), критически анализируя полученные данные, попытались обосновать противоположные позиции, интерпретировать реактивность как непо-

средственный ответ на обнаруженную неподконтрольность, особенно если задание воспринимается как личностно значимое, а беспомощность — как результат длительных и безуспешных усилий вновь обрести контроль. Таким образом, реактивность и беспомощность оказываются состояниями, непосредственно следующими друг за другом по мере продолжения деятельности в ситуации неподконтрольности — состояниями, интенсивность которых зависит от значимости для человека неподконтрольных ему событий.

Первоначально Брем (Brehm, 1972) понимал различные формы реактивности как ответ на ограничение свободы, зависящий от значимости ограниченной или находящейся под угрозой ограничения свободы действий, а также от масштабов такого ограничения. Эта зависимость была выявлена, в частности, при исследовании ограничения свободы выбора у покупателя. Покупательниц одного универсама старались с помощью рекомендаций или денежной скидки принудить к выбору одного из двух имеющихся сортов хлеба (Werner, Brehm, 1966). Чем более сильным было давление на покупательниц («Вы собираетесь купить...» вместо «Попробуйте, пожалуйста...»), тем меньше они ему поддавались (51% вместо 70%). Современное состояние исследований реактивности представляет собой довольно запутанную картину (см.: Gniech, Grabitz, 1978). Под влиянием исследований беспомощности в последнее время центральным понятием стало не «ограничение свободы», а «потеря контроля» (Wortman, Brehm, 1975). Сохранение контроля (мотивация контроля) представляется исследователям элементарным стремлением, проявляющимся при объяснении причин самых разнообразных событий (Kelley, 1971; Wortman, 1976; Cialdini et al., 1974; см. главу 13, раздел «Атрибуция ответственности»).

Схему, аналогичную предложенной Уортманом и Бремом (Wortman, Brehm, 1975), разработал Клингер (Klinger, 1975). Речь идет о модели так называемого цикла побуждения и отказа *(incentive disengagement cycle),* построенной па основе концепции мотивации привлекательностью. По мнению Клингера, именно привлекательность и ее обесценивание определяют действие. Привлекательность служит основанием для возникновения у действующего субъекта гипотетических состоя* ний, так называемых текущих забот *(current concerns)* или устремлений, существующих от момента принятия связанной с привлекательностью цели *(commitment)* и до исчезновения этой привлекательности, будь то в результате достижения цели или вследствие отказа от нее. Текущие устремления представляют собой своеобразные конкретизированные микромотивы, аналогичные левиновским конструктам «намерения» и «квазипотребности» Отказ от цели может наблюдаться при фрустрации, уничтожении или потере целевого объекта; это результат определен-
ного многофазного цикла, существование которого Клингер пытался обосновать, привлекая данные из различных областей исследования. Сначала в этом цикле происходит возрастание прилагаемых усилий (воодушевление — см., например, рассмотрение в главе 4 эффекта фрустрации, обнаруженного Эмселем), а затем наступает примитивизация реакций и агрессия. Если последняя не заходит слишком далеко, то вслед за агрессией начинается депрессивный спад, сопровождающийся апатией. Через определенное время наблюдается первый подъем, заканчивающийся переходом к отдыху. Таким образом, депрессия вместе со всеми признаками беспомощности представляет собой закономерную переходную стадию нормального процесса жизнедеятельности в ситуации, когда человек вынужден отказаться от какого-либо целевого объекта и свести на нет свои текущие устремления (см.: Bul-man, Wortman, 1977).

Если эту схему применить к исследованиям беспомощности, то возрастанию усилий будет соответствовать стадия улучшения результатов выполнения тестового задания, а депрессии — их снижение. При этом причиной возникновения выученной беспомощности будет не переживание неподконтрольности ситуации как таковой, а осознание недостижимости цели, обладающей определенной привлекательностью. Обе теории претендуют также на объяснение возникновения реактивных депрессий, причем Клингер выдвигает на первый план универсальную последовательность фаз процесса отказа от привлекательной цели, после того как окончательно установлена ее недостижимость.

Первоначально теория беспомощности, рассматривавшая переживаемую неподконтрольность в качестве достаточной, но не необходимой причины реактивных депрессий, была весьма простой (Seligman, 1975). Согласно этой теории, переживаемой неподконтрольности достаточно, чтобы наряду с Мотивационным и когнитивным дефицитом вызвать еще и депрессивные эмоции. Однако в дальнейшем выяснилось, что для возникновения депрессивных эмоций одной неподконтрольности недостаточно, необходимо также (что подтверждает позиции Клингера), чтобы субъект потерял надежду достичь сильно желаемых последствий действия (исходов) или же был вынужден принять в расчет наступление резко негативных событий (Abramson et al., 1978, p. 65). Для объяснения степени обобщения, длительности и интенсивности реактивных депрессий привлекались различные, главным образом теоретико-атрибутивные, подходы, к рассмотрению которых мы обратимся при обсуждении второй основной проблемы предшествующих исследований беспомощности, а именно вопроса об обобщении выученной беспомощности.

Тип атрибуции, способствующий обобщению: стабильно-глобально-внутренний

Феномен выученной беспомощности заслуживал бы большего внимания, если бы удалось показать, что он может переноситься на другие области деятельности и приобретать стабильность во времени. В отношении стабильности во времени мы ничего не можем сказать на основе лабораторных исследований, поскольку тестовое задание в них всегда следует сразу за тренировочным. Что же касается переноса на другие области деятельности, то, хотя тренировочное и тестовое задания раз-

личны, они обычно подаются в одинаковом контексте академической успеваемости, что способствует эффекту переноса.

К концу 70-х гг. уже нельзя было не замечать того, что первоначальная теория беспомощности находится под угрозой краха. Слишком частыми стали данные, согласно которым падение достижений на тестовой стадии не наблюдается или же вообще наблюдается повышение уровня достижений. Между тренировочной и тестовой стадией, очевидно, следовало вставить какое-то вносящее ясность промежуточное звено. Абрамсон и его коллеги (Abramson et aL, 1978) увидели его в каузальной атрибуции достигнутого состояния переживания неуспеха («неподконтрольность») при выполнении тестового задания. Теория беспомощности была, пока без эмпирических подтверждений, уточнена с позиций теоретико-атрибутивного подхода, и тем самым переформулирована (см.: Wortman, Dintzer, 1978). Теоретико-атрибутивная версия не была сначала направлена на объяснение возникновения беспомощности во время попыток решить тренировочное задание; этим вопросом впоследствии занимались Брунштейн и Ольбрих (Brunstein, Olbrich, 1985). Считалось само собой разумеющимся, что беспомощность возникает, и вопрос был лишь в том, в какой мере она генерализуется и распространяется н*тес-товое задание.

Эта генерализация должна зависеть от трех параметров атрибуции — стабильности, глобальности и локализации. Тип атрибуции (так называемый атрибутивный стиль), способствующий генерализации **беспомощности** на другие виды деятельности, можно обозначить как стабильно-глобально-внутренний. Понятно, что стабильная атрибуция должна всегда способствовать генерализации во времени, а глобальная атрибуция — переносу на другие виды деятельности. Внутренняя же атрибуция должна иметь последствия для самооценки. Объяснение своей неспособности справиться с заданием стабильными, глобальными и внутренними факторами делает возможной наиболее широкую генерализацию безнадежности, спровоцированной выполнением тренировочного задания. Первым подтверждением этой переформулированной модели беспомощности стали (в отношении силы) результаты исследований Теннена и Эллера (Tennen, Eller, 1977) и (в отношении генерализации) наблюдение Двек и Репуччи (Dweck, Repucci, 1973), согласно которому максимальный перенос беспомощности на другие ситуации имеет место у тех детей, которые объясняют свои низкие результаты отсутствием способностей.

Приписывание результатов своей неспособности является внутренней, стабильной и, как правило, глобальной атрибуцией. Такого рода атрибуция также играет центральную роль в феномене, который Фрэнкел и Снайдер (Frankel, Snyder, 1978) назвали «эготизмом». Он состоит в том, что задания, о которых сообщается, что они являются средними по сложности, скорее приводят к беспомощности, чем задания, которые подаются испытуемому как очень сложные: ведь в последнем случае возможный неуспех объясняется не столько своей неспособностью, сколько слишком высокой сложностью задания. Проверка Фрэнкелом **и** Снайдером (Frankel, Snyder, 1978) этих гипотез подтвердила их справедливость. После предварительной работы над заданиями на различение понятий в условиях «несопряженной» обратной связи испытуемые решали большее количество анаграмм за меньшее время в том случае, когда анаграммы предъявлялись им как сложные задания, а не задания

средней сложности. Было зафиксировано, что в первом случае испытуемые прилагают больше усилий. Авторы объясняют полученные данные особой стратегией затраты усилий, направленной на поддержание самооценки («эгоизмом» испытуемых), поскольку при высокой, а не средней степени сложности задания неудача даже при сильном старании, направленном на решение задачи, не приводит к содержащей угрозу самооценке атрибуции относительно отсутствия **способностей.** Свой тезис об «эгоизме» Фрэнкел и Снайдер предлагают в качестве гипотезы, альтернативной теории беспомощности, ибо, по их мнению, теория беспомощности предсказывает отсутствие высоких достижений при обеих степенях сложности тестового задания. Однако этот тезис может выступать в качестве альтернативы только для традиционной теории беспомощности, а не для ее более Позднего теоретико-атрибутивного варианта.

Наблюдения Фрэнкела и Снайдера, а также данные экспериментов по научению избеганию делают весьма достоверным предположение о **Мотивационной** дефиците (недостаточности усилий) как непосредственной причине снижения достижений. Однако, когда испытуемый при выполнении тренировочных заданий вовлекается в процесс пересмотра атрибуции при работе со значимыми для индивида заданиями на достижение, такое объяснение становится более чем сомнительным. Несомненно, результирующая атрибуция своей трудно объяснимой и нагруженной самооценочными переживаниями несостоятельности имеет определенные последствия для выполнения тестового задания. Известно, что когнитивные явления самооценочного характера, к которым следует отнести и атрибуцию неудачи относительно своей неспособности, вполне могут серьезно нарушить процесс решения тестовой задачи (см. главу 7). Причем совсем не обязательно, чтобы при этом происходило снижение уровня мотивации, напротив, именно **сверхмотивация** может вести к нарушению способности решить задачу. Очевидно, что мы имеем здесь дело с функциональным дефицитом (ср.: Kuhl, 1981; Brunstein, 1986b, c).

Это предположение получило поистине драматическое подтверждение в уже рассмотренном в главе 13 исследовании Динера и Двек (Diener, Dweck, 1978), в котором пятиклассники, подразделенные на группы «беспомощных» и «ориентированных на достижение», после непродолжительной стадии упражнения сталкивались с длительными неудачами в выполнении задания на различение **понятий.** И если ориентированные на достижение дети реагировали на неудачу не атрибуцией, а главным образом размышлением о том, как рациональнее организовать процесс решения задачи, то их «беспомощные» товарищи изнуряли себя, объясняя неудачи своей бездарностью, одновременно пытаясь защититься от негативных аффектов и теряя время на не относящиеся к заданию фантазии (см. табл. 13.4).

Эти противоположные состояния можно обозначить как ориентацию на действие и ориентацию на состояние и видеть в них успех или неудачу контроля над действием (Kuhl, 1981). Еще более примечательным в контексте нашего анализа является качественное изменение стратегии выдвижения гипотез. Если большинство ориентированных на достижение детей продолжают придерживаться целесообразных стратегий выдвижения гипотез или даже переходят к еще более эффективным стратегиям, то почти все «беспомощные» дети отказываются от таких стратегий в пользу более примитивных и неэффективных гипотез. Аналогичная

взаимосвязь частоты приписывания причин и переживания нарушающего воздействия была установлена автором этой книги (Heckhausen, 1982) на устном экзамене у индивидов, ориентированных на избегание неудачи.

Подобные данные по своей природе относятся к области дифференциальной психологии. Однако если

экспериментально индуцируемая беспомощность столь сильно воздействует на атрибуцию за счет отсутствия способностей, то вполне возможно, что и ориентированные на достижение или успех испытуемые на время бывают выбиты из колеи и при выполнении тестового задания также демонстрируют определенное, хотя и меньшее, снижение достижений. Обратимся теперь к рассмотрению данных об индивидуальных различиях.

Атрибутивный стиль как личностная переменная

Поскольку атрибутивный стиль понимается как параметр индивидуальных различий, он должен быть измеримым с помощью какого-то теста. Поэтому Петерсон и его коллеги (Peterson, Semmel, Baeyer, Abramson, Metatsky, Seligman, 1982) разработали «Опросник атрибутивного стиля» *(ASQ).* Чтобы получить надежную оценку обобщенного атрибутивного стиля, атрибутироваться должны не отдельные реальные события наподобие выполнения тренировочного задания. Скорее, такая оценка предполагает атрибутирование гипотетических ситуаций, каждая из которых должна быть представлена и с позитивным, и с негативным исходом. Половина ситуаций носит достиженческий характер, половина — социальный. Задача испытуемого состояла в том, чтобы вжиться в эти ситуации, представив, что он сам вовлечен в них, и указать причины описываемого исхода ситуации. Затем эти причины оценивались по трем параметрам каузальной атрибуции. Так определялись показатели внутренней локализации, стабильности и глобальности — отдельно для позитивного и негативного результатов действия (немецкая версия опросника атрибутивного стиля была разработана и опробована Брунштейном — Brunstein, 1986a, b).

Поскольку индивидуальные различия атрибутивного стиля довольно значительны, возникает вопрос о том, как они формируются. На эту тему имеется исследование корреляции атрибутивного стиля и депрессивности у родителей и их 8-13-летних детей (Seligman, Peterson, Kaslow, Tanenbaum, Alloy, Abramson, 1984). Оказалось, что показатели атрибутивного стиля и депрессивности матерей в значительной степени коррелируют с показателями детей. Это позволяет предположить, что матери передают детям свои депрессивно-атрибутивные тенденции; можно, однако, предположить и то, что это влияние взаимно и может усиливаться в ходе взаимодействия матери и ребенка.

Генерализация беспомощности

Переформулированная модель беспомощности вызвала множество атрибуционных исследований, обзор которых представлен в работе Петерсона и Селигмана (Peterson, Seligman, 1984). Многочисленными способами было доказано, что генерализация беспомощности сопутствует глобальной и стабильной атрибуции. При этом речь идет не только о лабораторных исследованиях, но и о полевых экспериментах и клиническом анализе отдельных случаев. Для выяснения причинных взаимосвязей между атрибуцией и депрессией были предприняты лонгитюдные исследования.

В лабораторных исследованиях либо оказывалось экспериментальное воздействие на атрибуцию, либо авторы исходили из индивидуальных различий испытуемых. Примером первого из этих подходов является исследование Пасахоу (Pa-sahow, 1980). В нем глобальная атрибуция провоцировалась тем, что результаты выполнения тренировочного задания выдавались за высокопрогностичный показатель качества выполнения других заданий. В противоположном условии прогно-стичность отрицалась подчеркиванием сильной специфичности ситуации. Контрольная группа получала тренировочное задание лишь для эстетической оценки. Перенос беспомощности на тестовое задание наблюдался лишь при индуцировании глобальной атрибуции. При атрибуции результатов особенностям ситуации результаты выполнения тестового задания были столь же высокими, что и у испытуемых контрольной группы. Аналогичные результаты были получены и в исследовании Микулинцера (Mikulincer, 1986, эксперимент 1).

На различии индивидуальных атрибутивных предпочтений основывается, например, исследование Эллоя, Петерсона, Абрамсона и Селигмана (Alloy, Peterson, Abramson, Seligman, 1984). Пользуясь опросником атрибутивных стилей, испытуемых разделили на группы с глобальными и специфическими атрибутивными тен-денциями. Кроме того, в этом исследовании варьировалась степень подобия тестового задания тренировочному. В ситуации подобия тестовое задание почти совпадало с тренировочным; тестовое задание выполнялось в том же помещении и с тем же экспериментатором. В ситуации непохожести тренировочное и тестовое задания сильно отличались друг от друга, и тестовое задание выполнялось в другом помещении и с другим экспериментатором. Полученные результаты соответствовали предсказаниям переформулированной модели беспомощности. В ситуации подобия перенос беспомощности на тестовое задание продемонстрировали испытуемые как с глобальными, так и со специфичными атрибутивными предпочтениями. В ситуации же непохожести это сделали лишь испытуемые с глобальными атрибутивными предпочтениями. Таким образом, решающим для генерализации беспомощности оказалась глобальность атрибутивного стиля.

Атрибутивный стиль и депрессия

В переформулированной теории беспомощности также утверждается, что стабильно-глобально-внутренний стиль атрибутирования негативных событий связан с депрессивными нарушениями и даже приводит к их появлению. Депрессивным эмоциональным состоянием является и «эмоциональный дефицит» в первоначальной теории беспомощности, согласно которой он должен наступать, когда сильное ожидание неподконтрольности относится к обладающим высокой личностной значимостью негативным событиям. Особенно неблагоприятным является атрибутивный стиль, объясняющий неудачи и другие негативные события внутренними, стабильными и глобальными причинами, а успех — внешними, изменчивыми и специфическими причинами. Эта комбинация

получила название «коварной», или «депрессивной», атрибутивной модели.

Существует два типа исследований, направленных на подтверждение того, что коварная атрибутивная модель является существенным признаком депрессивных расстройств. С одной стороны, для подтверждения этого у студентов с помощью

вопросника депрессивных состояний Бека» (Beck, 1967) замерялся уровень де-прессивности и соотносился с типом причинных объяснений воображаемых событий (определявшимся с помощью опросника атрибутивного стиля). Типичное исследование такого рода было проведено Селигманом, Абрамсоном, Семмелем и Бэйером (Seligman, Abramson, Semme], Baeyer, 1979). Полученный коэффициент корреляции депрессивное™ с показателем атрибутивного стиля для негативных событий составил 0,48. Аналогичные результаты получил Брунштейн (Brunstein, 1986a) для немецкой выборки.

Исследования второго типа имеют дело с пациентами, демонстрирующими клинические формы депрессии (см.: Brewin, 1985; Peterson, Seiigman,. 1984; Raps, Peterson, Reinhard, Abramson, Seligman, 1982). По сравнению с другими больными, такими как пациенты психиатрических отделений с недепрессивными расстройствами и пациенты хирургических отделений, депрессивные больные демонстрируют явную склонность к коварной атрибутивной модели. Причем это характерно для всех групп депрессивных пациентов, отличающихся друг от друга по диагнозу и течению заболевания (Eaves, Rush;' 1984).

Также утверждалось, что коварный атрибутивный стиль является не только симптомом депрессии, но И фактором риска депрессивных расстройств. Для подтверждения причинной связи такого рода необходимы лонгитюдные исследования," в простейшем случае с двумя точками замеров. Так, Голин, Суини и Шэффер (Golin, Sweeney, **Shaeffer,** 1981) измеряли атрибутивный стиль и депрессивность с промежутком в месяц. Перекрестная корреляция полученных данных показала, что причинный приоритет принадлежит атрибутивному стилю, причем наибольшее влияние оказывал параметр стабильности. Об аналогичных результатах для детей 8-13 лет сообщают Петерсон и Селигман (Peterson, Seligman, 1984), а также Се-лигман, Петерсон и их коллеги (Seligman, Peterson et al., 1984).

Следующий шаг после постулирования того, что депрессивный стиль атрибуции является фактором риска, представляет собой тезис о том, что самого по себе неблагоприятного типа атрибуции еще недостаточно для возникновения депрессии. Для того чтобы наступило депрессивное состояние, к стилю атрибуции должно добавиться какое-то негативное жизненное событие. Если угнетающие события налицо, то приступы депрессии становятся предсказуемыми. В полевом эксперименте Метальского и его коллег (Metalsky, Abramson, Seligman, Semmei, Peterson, 1982; Metalsky, Halberstadt, Abramson, 1987; Seligman, Elder, 1986) в качестве критического события выступал предстоящий экзамен. На основе заранее измеренного ат-рибутивного стиля исследователи прогнозировали, кто именно в случае неудовлетворительного исхода экзамена впадет в состояние длительного расстройства. Результаты подтвердили ожидания исследователей.

Улучшению состояния депрессивных пациентов в ходе многонедельного пребывания в стационаре также сопутствует изменение стиля атрибуции (Hamilton, Abramson, 1983; Persons, Rao, 1985). Усиливаются атрибутивные тенденции, слу-жащие поддержанию самооценки. Помимо этого, пропадают корреляции между тремя параметрами атрибуции и депрессией. Аналогичные результаты дал анализ отдельного случая с использованием протоколов более чем 200 терапевтических

сеансов (Peterson, Luborsky, Seligman, 1983). Изменения атрибуции влекут за собой соответствующие изменения депрессивного состояния. В противоположность этому колебания настроения не приводят к соответствующим изменениям атрибуции.

С другой стороны, имеется целый ряд работ, результаты которых не подтверждают тезис о том, что коварная атрибутивная модель в ситуации угнетающих жизненных **событий** чаще приводит к депрессии. Примером может служить исследование Кохрана и Хаммена (Cochran, Hammen, 1985), в котором использовался проспективный экспериментальный план. Студенты, пережившие тяжелое жизненное событие, два раза (с промежутком в два месяца) заполняли опросники атрибутивного стиля и депрессивности. Депрессивной атрибутивной модели в первый момент времени не сопутствовала депрессия во второй момент времени. Парадоксально, но депрессивность в первый момент времени предшествовала повышенному контролю при втором замере. Нет никаких сомнений в том, что нам еще не скоро удастся прояснить картину возникновения депрессии (см. также: Brewin, 1985; Lewinsohn, Steinmetz, Larson, Franklin, 1981). Хотя внутренняя, стабильная и глобальная атрибуция и коррелирует с депрессивными симптомами, еще не было однозначно доказано, что она является этиологическим фактором генерализации беспомощности и влечет за собой депрессию.

Наконец, в рамках разных подходов делались попытки выяснить, какой отпечаток накладывает ранний жизненный опыт на стиль атрибуции, который при наступлении последующих тяжелых ситуаций решающим образом влияет на то, как человек с ними справится (Seligman, Elder, 1986). В частности, исследовалась подверженность крыс раку после введения им раковых клеток. В том случае, когда крысы участвовали перед этим в эксперименте по формированию беспомощности и получали удары током, которых невозможно было избежать, опухоли возникали у них в два раза чаще, чем у крыс, получавшиздаары током, избежать которых было возможно. Промежуточным звеном между опытом неподконтрольности и заболеванием раком было ослабление иммунной системы. Уровень заболеваемости решающим образом зависел от раннего детского опыта с избегаемым или неизбежным ударом тока. Если детеныш сталкивался с неизбежным ударом тока, то впоследствии уже взрослое животное реагировало пассивно даже тогда, когда удара тока в действительности можно было избежать. И наоборот, ранний опыт с избегаемым ударом тока приводил к последующей активной реакции даже в том случае, когда удар тока был неизбежным. Пассивные крысы были сильнее подвержены раку, чем активные.

Поскольку взаимосвязи такого рода охватывают большой возрастной диапазон, можно предположить, что влияние раннего опыта беспомощности может сказываться на протяжении всей жизни. Поэтому был проанализирован архивный материал лонгитюдных исследований (таких, как исследование Беркли-Окленд) с точки зрения свидетельств, позволяющих достаточно рано установить тип атрибуции (Seligman, Elder, 1986). В ходе анализа также обнаружилось, что депрессивный атрибутивный стиль в молодые годы был связан с большим количеством телесных и душевных проблем в последней четверти жизни.

«Когнитивный дефицит» у беспомощных и депрессивных людей

Данные по эгоизму Фрэнкела и Снайдера (Frankel, Snyder, 1978) и их интерпретация сталкивают нас с решающим вопросом, которому до сих пор мы еще не уделяли внимания. Что, собственно, является непосредственной причиной падения результатов выполнения тестового задания, после того как в тренировочной фазе

порождаются столь подробно рассмотренные нами эффекты атрибуции? Простое упоминание о «Мотивационной» или «когнитивном» дефиците еще не дает ответа на этот вопрос. Первоначально Селигман (Seligman, 1975) утверждал, что беспомощность и депрессию влечет за собой ожидание неподконтрольности, т. е. что когнитивный дефицит является ожидаемой неподконтрольностью, в- силу которой недооценивается или вообще не замечается фактическая сопряженность между реакцией и ее последствиями при выполнении тестового задания., Это предположение было не только недоказанным, но и неправдоподобным, поскольку после полученных Лангером (Langer, 1975) данных об иллюзии контроля (ср. главу 13) особенно трудно верить в неподконтрольность, если формулировка задания носит отчетливый достиженческий характер.

Для проверки тезиса о том, что когнитивный дефицит состоит в недостатке восприятия сопряженности, Эллой и Абрамсон (Alloy, Abramson, 1979) попросили студентов с высокими и низкими показателями депрессивности оценить объективные возможности контроля. Испытуемым надо было повлиять на вспышку зеленого света. Для этого они могли либо нажать на кнопку, либо не делать этого. Поскольку нажатие на кнопку не требовало никаких усилий, авторы верили, что в этой ситуации речь идет лишь о когнитивных, но не о Мотивационных требованиях, так что можно проверить существование изолированно взятого когнитивного дефицита. В первом эксперименте варьировались мера сопряженности и количество подкреплений. Во втором эксперименте использовались лишь несопряженные задания. На последующих этапах опыта вводились денежные вознаграждения или штрафы за вспышки зеленого света. Полученные результаты однозначно свидетельствуют против постулата дефицита, сформулированного в теории беспомощности. Депрессивные испытуемые не были склонны недооценивать объективные возможности контроля; напротив, они судили о них очень точно, независимо ни от меры сопряженности, ни от частоты и значимости подкрепления. Студенты же с низкими показателями депрессивности переоценивали возможности контроля в ситуации несопряженности, т. е. были подвержены описанной Лангером иллюзии контроля; а в заданиях с негативными последствиями они недооценивали свои возможности контроля.

Последний результат — недооценка возможностей контроля испытуемыми с низкими показателями депрессивности в ситуации негативных последствий — заставляет нас задуматься о том, не может ли теория когнитивного дефицита быть использована если не для депрессивных, то для нормальных людей после индуцирования беспомощности, сопровождаемой неприятными последствиями. Это попытались выяснить Эллой и Абрамсон (Alloy, Abramson, 1982) в эксперименте, в основе которого лежал тройственный экспериментальный план, типичный для исследований беспомощности. Вместо тестового задания использовалось задание на сопряженность. Свет вспыхивал в половине случаев независимо от реакции испытуемого. Но и здесь авторам не удалось подтвердить теорию беспомощности. Депрессивные испытуемые вновь оказались реалистами, недепрессивные же не переносили объяснение несопряженности на тестовое задание. Они даже переоценивали свои возможности контроля, если на предварительной фазе работали в ситуации успеха.

После того как в результате экспериментов Эллоя и Абрамсона пришлось отвергнуть тезис о когнитивном дефиците как недооценке возможностей контроля, понятие неподконтрольности постепенно исчезло из планирования экспериментов по беспомощности. Место неподконтрольности стало занимать отягощение самооценки становящимся все более частым неуспехом. Как мы уже говорили в связи с возникновением депрессии (см., напр.: Metalsky et al., 1982), ответственным за наступление депрессивной фазы считается сочетание тягостных жизненных событий и депрессивной атрибутивной модели. Опросники атрибутивного стиля также более не соответствуют первоначальной теории когнитивного дефицита, так как вместо ситуаций неподконтрольности ставят на первый план ситуации неуспеха.

По-прежнему открытым остается вопрос о том, как возникает «когнитивный дефицит*- или наступает ухудшение результатов при выполнении тестового задания. Переформулированная на теоретико-атрибутивной основе теория выученной беспомощности не может дать убедительного ответа на этот вопрос. Это попытался сделать конкурирующий с ней подход, к рассмотрению которого мы сейчас и обратимся.

Беспомощность и контроль над действием

В традиционном подходе к исследованию беспомощности ее возникновение объяснялось Мотивационным дефицитом, а ухудшение результатов выполнения последующего тестового задания связывалось со стабильно-глобальным типом атрибуции. Альтернативные объяснения предлагали .обратиться к данным исследований, в которых делалась попытка понять, что происходит внутри испытуемого, когда он работает над заданием, поскольку строение экспериментов по исследованию беспомощности не намного отличается от техники индукции неуспеха, часто используемой при изучении экзаменационной тревожности и мотивации достижения. Что здесь бросается в глаза, так это индивидуальные различия в готовности справиться с неуспехом. Так, Динер и Двек (Diener, Dweck, 1978) ввели различение ориентированных на достижение и беспомощных детей. Между этими группами нет различий в мотивации к решению задачи, но есть различие в том, как они справляются с неуспехом. Если ориентированные на достижение дети после неудачи предаются размышлениям, направленным к решению задачи, то беспомощные дети начинают искать оправдания своего провала, погружаются в сомнения в себе и не относящиеся к заданию мысли, так что их внимание отвлекается от решения задачи и результаты ухудшаются.

В связи с этим на ум приходит тезис Уайна (Wine, 1971,1982) о роли внимания в экзаменационной тревожности,

согласно которому к ухудшению достижений ведет отвлечение внимания на не относящиеся к заданию мысли. Этот тезис был подтвержден в экспериментах по беспомощности Лаваля, Метальского и Койна (Lavalle, Metalsky, Coyne, 1979), а также Койна, Метальского и Лаваля (Coyne, Metalsky, Lavalle, 1980). Лишь высокотревожные испытуемые были **подвержены** индуцированию беспомощности, а тренировка представлений, направленная на прекращение сомнений в себе и концентрацию внимания на задании, позволила устранить ухудшение достижений после индукции неуспеха. На основании этого авторы сделали вывод о том, что причинами беспомощности являются экзаменационная тревожность и нарушение внимания. Вместо мотивационного дефицита стали говорить о дефиците функциональном.

Функциональный дефицит

С точки зрения Куля (Kuhl, 1981), индуцирование беспомощности представляет собой критический случай тех трудностей, которые вызывают контроль над действием. Перед лицом частого неуспеха встает вопрос о том, насколько человек сможет продолжать концентрировать свое внимание на задании и придерживаться цели поиска решения. Как мы уже говорили в главе 6, Куль различает два модуса контроля над действием; ориентацию на действие и ориентацию на состояние. Ориентация на действие связана с когнитивной деятельностью, направленной на построение планов и вариантов действия, подходящих для преодоления разрыва между текущим состоянием и намеченным будущим состоянием. В противоположность этому, для ориентации на состояние характерны навязчивые размышления о неудачном результате и неспособность сосредоточиться на поставленной цели. Длительное индуцирование беспомощности вызывает ориентацию на состояние, приводящую в конечном счете к функциональному дефициту при выполнении тестового задания, поскольку контроль над действием осуществлять не удается. При этом не важно, подобно ли тестовое задание тренировочному или нет, поскольку ориентированное на состояние погружения в мысли, не имеющие отношения к решению тестового задания, ухудшает результаты в силу того, что отвлекает на себя часть ресурсов переработки информации.

В первом эксперименте Куль (Kuhl, 1981) дополнительно провоцировал возникновение ориентации на состояние тем, что после индуцирования беспомощности просил испытуемых объяснить, почему они не смогли лучше справится с заданием, что они сейчас чувствуют и что еще им кажется примечательным в этой ситуации. После такого рода индуцирования ориентации на состояние у испытуемых (по сравнению с контрольной группой) наблюдалось снижение результатов выполнения тестового задания. Однако это снижение результатов не было вызвано переносом на тестовое задание чувства неподконтрольности и ожидания неуспеха, вызванных выполнением тренировочного задания. Кроме того, намеченный для выполнения тестового задания уровень старания оказался более высоким, чем у контрольной группы. Оба этих результата свидетельствуют против традиционной теории беспомощности.

Во втором эксперименте своего исследования Куль (Kuhl, 1981) разделил испытуемых по их диспозициональной склонности к ориентации на действие или на состояние. По сравнению с не разделявшейся по этому признаку контрольной группой ориентированные на действие испытуемые показали лучшие результаты при выполнении тестового задания, а ориентированные на состояние — худшие. В этом эксперименте испытуемые также не переносили испытанную при выполнении тренировочного задания неподконтрольность на тестовое задание. Введение еще одного экспериментального условия позволило Кулю особенно четко показать, что ухудшение результатов вызывается именно функциональным дефицитом. Ориентированных на состояние испытуемых побуждали громко проговаривать все осуществляемые ими шаги решения задания, т. е. применять ориентированную на действие стратегию, концентрирующую внимание на поставленной задаче. В этой ситуации результаты ориентированных на состояние испытуемых превзошли средний уровень и достигли уровня ориентированных на действие людей в обычных условиях.

Функциональный дефицит или стабильно-глобальный атрибутивный стиль

Теперь можно рассмотреть вопрос о том, опосредуется ли перенос ухудшения результатов с тренировочного задания на тестовое снижением контроля над действием или атрибуцией беспомощности, или, одним словом, вопрос о том, лежит ли причина переноса ухудшения в функциональном дефиците или стабильно-глобальном атрибутивном стиле. Брунштейн (Brunstein, 1986b, c) в своем исследовании попытался ответить на этот вопрос. Для этого варьировалась степень подобия тренировочного и тестового заданий и разделяющий их промежуток времени. Одновременно измерялись стабильность и глобальность атрибутивного стиля испытуемых (Peterson et al., 1982). Высокая стабильность должна сопутствовать дефициту при отсроченном тесте, а высокая глобальность должна быть фактором риска, способствующим переносу беспомощности на несходное с тренировочным тестовое задание. Для проверки альтернативной гипотезы, находящей ответ в различиях контроля над действием, использовался опросник ориентации на действие и на состояние. У испытуемых, ориентированных преимущественно на состояние, при выполнении тренировочного задания должны возникать мешающие им сомнения в себе, которые должны снова появляться при работе над тестовым заданием, если оно будет трудным, и вести к ухудшению результатов. В отличие от этого ориентированные на действие испытуемые должны реагировать на неуспех повышением контроля над действием, так что при выполнении тестового задания у них должно наблюдаться относительное улучшение результатов.

Тестовое задание либо следовало непосредственно за тренировочным, либо через предлагалось испытуемым 24 часа после него. Эта вариация условий комбинировалась с варьированием степени похожести двух заданий. В начале работы над тестовым заданием испытуемому сообщалось, что тренировочное и тестовое задания измеряют либо один и тот же показатель, либо нечто разное. Контрольная **группа** тренировочного задания не выполняла и, таким образом, не подвергалась индуцированию беспомощности. Тренировочное задание заключалось в обычном научении различению (Levine, 1971), тогда как тестовое задание содержало задачи с логическими преобразованиями. При выполнении тренировочного задания испытуемые должны были думать вслух и устно формулировать свои гипотезы решения. Сразу после выполнения тестового задания с помощью опросника фиксировались относящиеся к результатам мысли испытуемых в ходе работы над заданием. Испытуемому предъявлялось одиннадцать типов мыслей, относящихся к успеху **и** неуспеху; ему предлагалось оценить частоту их возникновения И их опосредующее влияние на результаты его деятельности. Использовавшиеся типы мыслей представлены в табл. 15.3.

<
Таблица 15.3
Вопросы о мыслях при выполнении тестового задания (по: Brunstein, 1986b, S. 73)

Мысли, снизанные с успехом	Мысли, связанные с неуспехом
Потребность в достижении	Нормативность задания
Самоинструкции	Утрата способностей
Ожидание успеха	Ожидание неуспеха
Удовольствие от деятельности	Отсутствие удовольствия от деятельности
Позитивная оценка себя	Негативная оценка себя
Вера в свои способности	Сомнение в своих способностях
i	Внешний контроль
Внутренний контроль	
Возрастание умелости	Уменьшение умелости
Самозабвение	Не относящиеся **к** заданию
Расслабление	Нервозность
Невысокая сложность задания	Высокая сложность задания

Результаты оказались вполне однозначными. Переформулированная теория беспомощности не подтвердилась. Ни показатели стабильности атрибуции, ни показатели ее глобальности не смогли объяснить различий в результатах тестового задания. Даже при объединении обоих этих показателей и разделении испытуемых на группы с высоким и низким риском эффекта беспомощности никаких взаимосвязей не обнаружилось.

И напротив, предсказания, опирающиеся на модель действия Куля, подтвердили к i.. Протоколы мышления вслух ориентированных на действие испытуемых в ходе работы над тренировочным заданием демонстрируют большое количество самоинструкций о том, как увеличить эффективность, и преобладание уверенности в успехе. В **отличие** от этого ориентированные на состояние испытуемые были озабочены своими низкими способностями и неэффективными стратегиями решения. Они негативно оценивали достигнутые ими результаты и отказывались от достижения цели. Соответственно эффект переноса на выполнение тестового задания оказался у обеих групп различным. Достигнутые ими результаты представлены на рис. 15.8. В контрольной группе без индуцирования беспомощности результаты обеих подгрупп не различаются, однако они резко отличаются друг от друга прежде всего при обоих отсроченных условиях выполнения теста, когда между тренировочным и тестовым заданиями прошло 24 часа. У ориентированных на состоя] те испытуемых результаты оказались низкими, тогда как ориентированные ii,i депп ние испытуемые даже улучшили свои результаты по сравнению с контрольной группой. Степень подобия заданий никакого влияния не оказала.

Рис. 15.8. Результаты выполнения заданий ориентированными на действие и на состояние испытуемыми в различных условиях - когда тренировочное и тестовое задания а) подобны или не подобны друг другу, и б) следуют друг за другом подряд или через промежуток в 24 часа. Ордината представляет количество дополнительных операций, осуществленных до нахождения решения, т. е. чем ниже ее значение, тем лучше результат (по: Brunstein, 1986c, Tab. 17, S. 268}

Детальный анализ хода выполнения теста показал, что различие результатов испытуемых обеих групп стало обнаруживаться, начиная лишь со второго (из трех) задания. Таким образом, прежде чем ориентированные на состояние испытуемые, легко сенсибилизируемые после тренировочного задания, ухудшали свои результаты, на тестовой фазе требовалось сначала заново актуализировать опыт беспомощности в связи с заново возникшими трудностями. И новое переживание риска неудачи явно оказывается решающим условием переноса эффекта беспомощности на тестовое задание. На это уже указывал Пасахоу (Pasahow, 1980), обнаруживший генерализацию ухудшения результатов при решении серии анаграмм лишь в том случае, когда сложные анаграммы предъявлялись в самом начале серии.

Данные о мыслях при выполнении тестового задания, полученные в ходе опроса (табл. 15.3), хорошо согласуются с показателями успешности. У ориентированных на действие испытуемых мыслей, связанных с успехом, было намного больше, чем у ориентированных на состояние, особенно при условии отсроченности тестирования. Улучшение результатов в значительной степени сопутствовало снижению частоты мыслей, связанных с неуспехом. Существенные различия между обеими группами обнаружились по следующим

категориям мыслей: вера в свои способности, ожидания успеха и неуспеха, оценивание себя и удовольствие от деятельности. Аналогично тренировочной фазе, мысли о недостатке способностей и признание своего несоответствия стандартам были типичными явлениями, сопровождавшими беспомощность у ориентированной на состояние группы. В противоположность этому ориентированные на действие испытуемые выражали уверенность в том, что они все лучше справляются с заданием.

Результаты Брунштейна подтверждают, что эффект беспомощности основывается не на атрибутивных предпочтениях, а на функциональном дефиците. Тезис об атрибуции переформулированной теории беспомощности не подтвердился во многих исследованиях, в частности в работах Эллоя (Alloy, 1982), Пасахоу (Pasahow, 1980), Теннена, Джиллена и Драма (Tennen, Gillen, Drum, 1982), а также Теннена, Драма, Джиллена и Стэнтона (Tennen, Drum, Gillen, Stanton, 1982). Примечательным в данных Брунштейна является то, что функциональный дефицит сохранял свою действенность через 24 часа после выполнения тренировочного задания. Поскольку кажется неправдоподобным, что тренировочная фаза волновала ориентированных на состояние испытуемых на протяжении 24 часов, остается предположить, что трудности, с которыми столкнулись испытуемые при выполнении тестового задания, актуализировали опыт тренировочной фазы и привели к нарушению контроля над действием.

Генезис беспомощности

Поразительно, но самому процессу становления беспомощности почти не уделялось внимания в исследованиях этого явления; это тем более удивительно, если учесть, что частота неуспехов оказалась решающим фактором для возникновения эффекта беспомощности в тестовом задании. Брунштейн и Ольбрих (Brunstein, Olbrich, 1985) посвятили генезису беспомощности отдельное исследование. В нем снова использовались задания на различение Левайна (Levine, 1971), причем на всех трех стадиях эксперимента. На первой стадии испытуемые решали четыре задания, попеременно испытывая успех и неуспех; таким образом испытуемый полностью вовлекался в работу над заданиями. Четыре задания второй стадии приносили один лишь неуспех. Эта стадия бросала вызов контролю над действием, и ее возможным результатом оказывалась беспомощность. Наконец, на третьей и последней стадии испытуемые достигали успеха во всех четырех заданиях. Здесь должны были проявиться возможные последствия частого неуспеха на предыдущей стадии.

В исследовании замерялись три зависимые переменные. Наряду с результатами работы (точность следования выдвигаемым гипотезам) анализировалось содержание мышления вслух с точки зрения относящихся к достижению результатов базовых мыслей. Кроме того, по завершении каждой стадии испытуемых просили дать причинные объяснения успеха и неуспеха, спрашивали об ожиданиях успеха, чувствах беспомощности, подконтрольности, компетентности и т. д. Полученные данные обнаружили тесную взаимосвязь между успешностью выполнения задания и потоком «достиженческих» мыслей. В результатах эксперимента снова проявились существенные различия между ориентированными на действия и ориентированными на состояние испытуемыми. Ориентированные на действие сохраняли высокую эффективность работы даже на стадии сплошного неуспеха и демонстрировали последовательное повышение результатов вплоть до последней стадии. Их мысли, несмотря на все неудачи, продолжали быть ориентированными на успех. Они формулировали эффективные стратегии решения, давали себе подбадривающие инструкции и сохраняли веру в свои способности. В противоположность этому, стратегии решения ориентированных на состояние испытуемых рушились перед лицом частого неуспеха. Вплоть до последней стадии опыта у них не происходило улучшения результатов благодаря научению. Поток мыслей зацикливался на недостатке способностей, негативных чувствах в отношении задания и непоследовательном продвижении вперед путем проб и ошибок. На стадии неуспеха они отказывались от эффективных стратегий. При всех этих различиях между обеими группами, между ними не было различий по каузальной атрибуции неуспеха или по оцениваемой ими вероятности успеха в будущих заданиях, которых следовало: бы ожидать исходя из переформулированной теории беспомощности. И все жм некоторые отличия имели место. Лишь ориентированные на состояние испып уе-мые сообщали о нарастании чувства беспомощности и ослаблении ощущения своего контроля над заданием на стадии неуспеха. Эти мысли исчезали лишь после того, как на последней стадии испытуемые достигали нескольких последовательных успехов.

В другом, уже обсуждавшемся нами, исследовании Брунштейн (Brunstein, 1986b, с) также протоколировал поток мыслей на тренировочной стадии и разделил весь полученный материал на мысли, относящиеся к решению, мысли, oino-j сящиеся к способностям, и саморегуляционные мысли. Здесь снова выявились уже описанные нами различия между ориентированными на действие и на состояние испытуемыми. При этом стоит иметь в виду, что Брунштейн в своих исследованиях дозировал неуспех таким образом, чтобы различия между обеими группами были как можно большими. Если усилить индуцирование неуспеха, то и ориентированные на действие испытуемые станут более ориентированными на состояние и будут демонстрировать реакции беспомощности, как это показали Куль и Вайсе (Kuhl, Weiss, 1983) и Микулинцер и Каспи (Mikulincer, Caspy, 1986b, Exp. 3).

Можно предположить, что описанные выше результаты являются не просто продуктом экспериментальных манипуляций, но имеют отношение и к реальным ситуациям достижения целей. Подтверждением этого является исследование автора этой книги (Heckhausen, 1982) о частоте появления и нарушающем влиянии не относящихся к заданию самооценочных мыслей во время устного экзамена (см. главу 7). С помощью опросника, на который экзаменующиеся отвечали сразу после экзамена, были выделены Мотивационные состояния страха неуспеха и надежды на успех. Компоненты мотивационного состояния страха неуспеха, такие как ощущение своей некомпетентности, негативная самооценка и ожидание неуспеха, коррелировали с неудовлетворительными экзаменационными отметками. Боящиеся неуспеха кандидаты часто сообщали, что мысли, связанные с сомнениями в себе, мешали им в ходе экзамена, тогда как надеющиеся на успех кандидаты редко предавались сомнениям в себе и оценивали их отвлекающее влияние как более слабое (по сравнению с боящимися неуспеха).

Микулинцер и Каспи (Mikulincer, Caspi, 1986a) исследовали признаки опыта беспомощности, возникающего в повседневной жизни. В результате феноменологического анализа было выделено девять категорий ощущения беспомощности, центральной из которых была неподконтрольность результата. Эти девять катего-i рий представлены в табл. 15.4.

Этот набор переживаний был связан прежде всего с событиями, заключавшими в себе неудачу. В центре стояло переживание потери контроля над своим собственным действием, как бы человек ни старался вновь этот потерянный

контроль обрести. Данные этого исследования подтвердили мнение Куля о том (Kuhl, 1981), что эффект беспомощности заключается не в мотивационном дефиците усилии, направленных на решение задачи, а в функциональном дефиците контроля над действием. Похоже, что потеря самоконтроля всегда влечет за собой два непосредственных психологических следствия: 1) она отвлекает человека от познавательной деятельности, связанной с поиском альтернатив действия и целенаправленным решением задачи, и 2) фокусирует внимание на текущем эмоциональном состоянии и своих негативных качествах.

Таблица 15.4

Феноменологические категории ощущения беспомощности (по: Mikulincer, Caspy, 1986b, S. 280)

Убеждение в не подконтрольности результата
Желание скорее покончить с этой ситуацией
Желание прекратить все усилия
Потеря самоконтроля
Надежда найти решение
Вера в свою личную неспособность
Желание убежать от этой ситуации 4
Гнев на самого себя
Гнев но отношению к внешним объектам

Представления о себе

Изучение отдельного мотива, разделение людей в соответствии с такими глобальными конструктами, как «ориентированность на успех» и «ориентированность на неудачу», при дальнейшем анализе неизбежно сталкивается с ограниченностью первоначально принятых исследовательских рамок. Для исследований мотивации достижения это высказывание было и остается справедливым в двух отношениях. Во-первых, люди обладают и другими мотивами, которые также определенным образом воздействуют на деятельность достижения. Примером может служить влияние мотива аффилиации на выбор задания (см,: Schneider, Meise, 1973; Jopt, 1974) или же роль конкурирующих мотивов в кумулятивных достижениях (Atkinson, 1974a). Во-вторых, и именно это составляет предмет нашего интереса, дело явно не обходится без участия своеобразной, более центральной по сравнению с конструктом «мотив» инстанции, традиционно обозначаемой в исследованиях личности термином Я или многочисленными терминами типа «образ Я», «Я-концепция», «представление о себе», «самооценка», «самоподкрепление», «саморегуляция», «самоконтроль» и т. п.

При исследовании мотивации достижения выявилось по крайней мере три основания для обращения к понятию Я. Во-первых, нередко требовалось подчеркнуть личностный характер обязательств, связанных с постановкой цели и последующей оценкой полученного результата. Они, очевидно, существенным образом затрагивают переживание человеком собственной ценности. Это переживание нашло отражение в понимании мотива достижения как системы самооценивания и в понимании самооценки как последствия действия или — в случае предвосхищения — как мотивирующей привлекательности, а также личностного стандарта (Kuhl, 1978b). Во-вторых, явно релевантными были такие связанные с образом Я характеристики личности, как представления о своих способностях. Подобные представления о себе привлекались исследователями в качестве решающего детерминанта субъективной вероятности успеха (см.: Meyer, 1976), а также планируемых и прилагаемых усилий, даже делались попытки заменить этими представлениями мотив достижения (Kukla, 1972a, b; Meyer, 1973a, b).

Наконец, третья причина состоит в полном отказе от теории свойств **и попытке** воздать должное рефлексивной природе человеческих **действий** и **переживаний** (Smedslund, 1972; Groeben, Scheele, 1977). Вопрос заключается в том, при каких условиях внимание действующего субъекта переключается с окружающего мира на себя самого, какие при этом появляются относящиеся к себе когнитивные образования и как все это сказывается на деятельности. До сих пор такого рода вопросы редко ставились, хотя они вытекают из анализа предубежденности атрибуции успеха и неудачи, а также из влияния на деятельность релевантных Я когнитивных образований. Такого рода образования, к которым, впрочем, относится **и** осознание релевантных самооценке эмоций (аффектов), явно возникают в случае конфликтных, противоречащих ожиданию результатов (особенно неудачи) и при оценивании со стороны других людей.

Ниже мы рассмотрим принцип теории свойств, согласно которому представление о себе является относительно устойчивым личностным конструктом. Затем мы обсудим теоретико-процессуальную постановку вопроса об условиях актуального проявления и воздействии релевантных Я когнитивных образований. Впрочем, границы между этими подходами достаточно расплывчаты, что становится очевидным, если, например, предположить существование ситуационных изменений представления о себе, т. е, рассматривать не только свойства, но и состояния, или если допустить автоматическое включение регуляторного механизма поддержания самооценки, как, скажем, в случае предубежденности атрибуции неудачи. Наконец, мы рассмотрим более новые исследования, л которых понятие «образа Я» становится более динамичным в структурном **и** содержательном отношении, позволяя найти ответ на ряд вопросов психологии мотивации.

Традиционные исследования представления о себе

Уильям Джеймс (James, 1890) разработал сложную классификацию системы Я: материальное, социальное, духовное и т. д. Такие описательные классификации практически не породили каких-либо экспериментальных

исследований, да и не могли этого сделать. Вместо экспериментов психологи спрашивали испытуемых о различных аспектах их образа Я (реального или идеального) и рассматривали результаты весьма различных опросников в качестве валидных показателей личностных конструктов. В основе этого подхода лежало молчаливое **допущение** того, что опрашиваемый знает свое Я самым непосредственным образом, членит свои переживания на основе тех же относящихся к психологии личности абстракций, на которых построен опросник, и, наконец, отвечает достаточно точно.

Поистине бесчисленные исследования были направлены на реализацию двух целей. Во-первых, как и на первом этапе исследования мотивации достижения, изучалась корреляция полученных образов Я с разнообразными и, казалось, ре-

левантными данными о поведении. Все это предполагало, qТо компоненты образа Я представляют собой направляющие поведение личностные константы. Во-вторых, предпринимались попытки изменения компонентов образа Я посредством специально индуцируемого опыта, например, успеха и неудачи, или психотерапевтических воздействий. За этим стояло убеждение либо в возможности постепенного изменения личностных констант, либо в флуктуации состояний, обусловленных свойствами личности.

Полученные результаты в целом оказались довольно незначительными (см.: Wylie, 1961,1974; Gergen, 1971; Filipp, 1979). Рассмотрим несколько примеров исследований корреляций образа Я с данными о поведении, полученными при изучении мотивации достижения. Куперсмит установил (Coopersmith, I960), что при реалистичной самооценке отсутствует эффект Зейгарник. Силверманом (Silverman, 1964) то же самое было установлено для ситуации индуцирования неудачи. Стей-нер (Steiner, 1957) выявил взаимосвязь между уровнем притязаний и образом Я: завышенные цели коррелируют с неустойчивым представлением о себе, а заниженные— с пессимистическим. Позднее Щрогер и Сорман (Shrauger, Sorman, 1977) обнаружили связь между общим самоуважением и настойчивостью в выполнении задания на решение анаграмм после неудачи: испытуемые с невысоким мнением о себе были менее настойчивы. Общее самоуважение оказалось в этом случае лучшим показателем для предсказания поведения, чем специфическая, релевантная заданию самооценка. Примером кратковременного изменения образа Я могут служить результаты исследований Диллера **(Oilier,** 1954). После успеха определявшаяся субъектом ценность Я повышалась, однако после неудачи ее снижения не наблюдалось, и лишь с помощью более тонкой методики были выявлены «неосознававшие-ся» негативные реакции. Диггори (Diggory, 1966) обнаружил в числе последствий неудачи даже суицидальные фантазии.

Если образ Я может влиять на поведение, а результаты поведения— на образ Я, то с точки зрения психологии развития требуется найти ответ на вопрос о направленности причинной связи между ними. Прежде всего этого требуют многократно подтверждавшиеся взаимосвязи различных способов измерения представления о себе и школьной успеваемости (см.: Purkey, 1970). При всей неоспоримости взаимонаправленного обусловливания исследователи склонны признать причинную асимметрию либо в пользу представления о себе (укрепления Я), либо в пользу учебных достижений (развития навыков). Обе возможные интерпретации Кэлсин и Кении (Calsyn, Kenny, 1977) проанализировали на материале пятилетнего лон-гитюдного исследования школьников-подростков. Они установили, что, скорее, достижения в учебе влияют на представление школьника о своих способностях и восприятие того, как его способности оцениваются другими, чем оценка способностей другими людьми изменяет его представления о своих способностях и тем самым успеваемость.

Впрочем, такого рода причинная связь, характерная для обычных условий обучения в школе, в отдельных случаях не исключает возможности и обратного обусловливания, например, когда восприятие изменившейся оценки учителем спо-собностей школьника меняет его представление о них и ведет к росту старания, а в конечном счете — к улучшению школьных успехов.

Степень обобщенности или специфичности представления о своих способностях до сих пор исследовалась мало. Наиболее перспективными представляются данные Куля, полученные при повторных измерениях представлений о своих способностях при многократном решении проблемных задач (Kuhl, 1977). До начала работы над неизвестным пока заданием воздействие оказывали крайне обобщенные представления о своих способностях. После выполнения 20 конкретных задач у испытуемых уже имелось представление о способностях, в значительной мере специфичных для выполнявшихся заданий, и оно также оказывало влияние на поведение. При продолжении работы возникали даже дифференцированные представления о своих способностях к решению различных задач одного и того же типа. При четвертом, последнем, измерении представления о способностях оказалось, что оно уже не является единым для всего набора задач.

Переход к динамичным переменным представлений о себе

Начало новому направлению исследований положил Эпстейн (Epstein, 1973), предложив понимать представления о себе как наивные теории, которые человек строит о себе. Несомненно, свойственное конкретному человеку наивно-рациона-листическое понимание себя гораздо ближе к феноменам Я, чем разработанные психологией личности психометрические сетки, одинаково применимые ко всем индивидам. Впрочем, предложения Эпстейна до сих пор носят чисто программный характер. Традиционные исследования представления о себе строились лишь на основе одной из «двух дисциплин научной психологии» (Cronbach, 1957), т. е. ориентировались на личностную, а не на экспериментальную психологию и продвигались вперед с помощью корреляционно-статистических методов, а не через дисперсионный анализ. Лишь в недавнее время благодаря экспериментальному исследованию влияния представлений о себе с четко зафиксированным содержанием — так называемых схем Я — на переработку информации получила признание и вторая дисциплина. Упомянутые схемы Я представляют собой обобщенный, как бы концентрированный опыт, благодаря которому организуется и контролируется ин-формация о себе в соответствующей области деятельности.

Все началось с преодоления господствовавшего ранее представления о том, что Я представляет собой неизменную и обобщенную структуру. Для того чтобы быть чувствительным к бесчисленному множеству ситуаций и гибко регулировать поведение сообразно их особенностям, образ Я должен быть поистине многоликим образованием или даже конгломератом образов, схем, представлений, типов, теорий пли целей (см. обзор: Markus, Wurf, 1987). Мнения о том, как конкретно организованы все эти содержания, весьма сильно расходятся. Одни авторы считают представления о себе просто узловыми точками в сетевой модели памяти (напр.: Anderson, 1976), т. е. хранящимися в виде отдельных высказываний. Другие видят в Я иерархическую структуру свойств (Kihlstrom, Cantor, 1984). Третьи кладут в основу систему «схем Я», причем схемы

обладают двойственной природой и являются структурой и процессом одновременно (напр.: Markus, Sentis, 1982). Общим для всех этих толкований является представление о том, что образ Я есть нечто активное и выполняет функцию управления поведением. Исходя из этого новые исследования представлений о себе можно рассматривать как попытку ответить на мотивационно-психо-логические вопросы на языке динамических личностных процессов.

Исходя из различных точек зрения, исследователи выделяют разные виды представлений о себе. Так, есть центральные и периферические представления (Gergen, 1968), фактические, возможные, желательные и пугающие. Последние Маркус и Нуриус (Markus, Nurius, 1986) назвали «возможными Я». Наглядно представляя человеку желательные или нежелательные итоговые состояния, они обладают своей собственной побудительностью. Старое различение реального и идеального представления о себе нашло свое продолжение во введенном Хиггинсом, Клейном и Страумашюм (Higgins, Klein, Straumann, 1985) различении «реального Я», «идеального Я» и «должного Я». Расхождение между каждыми двумя из этих трех представлений о себе должно приводить к переживанию различных типов неприятных эмоций. Так, расхождение между реальным и идеальным Я должно "вести к депрессии, а между реальным и должным Я — к страху. Представления о себе могут относиться к прошлому, будущему или к текущему моменту. Еще одно различие относится к позитивным и негативным представлениям о себе. Последние преобладают у людей, находящихся в состоянии депрессии. Негативные представления о себе у людей, не испытывающих депрессии, практически не изучены. Большинство исследователей исходит из того/что люди стремятся сделать все, чтобы избежать негативного представления о себе (см., напр.: Tesser, Campbell, 1984). Однако похоже, что большинство позитивных представлений о себе также обладают негативными аспектами, смысл которых состоит в том, чтобы давать индивиду возможность самому прилагать усилия к исправлению себя.

Почти все авторы исходят из представления о том, что в каждый данный момент доступными и осознаваемыми становятся адекватные данной ситуации аспекты представления о себе. При этом не исключается, что существуют и представления, закодированные невербально, которые, возможно в силу своей привычности, уже не осознаются, хотя и не являются вытесненными в собственном смысле слова. Во всяком случае, доступными всегда являются лишь те или иные частичные аспекты представления о себе. Их можно назвать текущим представлением о себе. Центральные компоненты представления о себе могут быть доступными постоянно, периферические же аспекты, носящие более гипотетический характер, для своей актуализации предполагают особые обстоятельства и ситуации. То, что раньше считалось способностью легко деформироваться (напр.: Gergen, 1971), можно объяснить изменением текущего представления о себе.

При такой динамической многоликости понятия «образа Я* не приходится удивляться, что вместо единой теории существует множество мини-теорий с небольшим радиусом действия. Тем не менее в развитии исследований в этой области имеются единые тенденции, некоторые из которых мы охарактеризуем ниже (ср. обзор Маркуса и Вурфа — Markus, Wurf, 1987). Они касаются трех областей: переработки информации, регулирования эмоций и Мотивационных процессов. Эти исследования отличает когнитивно-психологический подход, основывающийся на модели переработки информации.

Соотнесенность с Я влияет на переработку информации разными способами (ср. обзор Кнлстрома и Кантора — Kihlstrom, Cantor, 1984). Существует повышенная способность восприятия связанных с Я стимулов. В частности, Барг (Bargh, 1982), используя задание на дихотическое прослушивание (в каждое ухо поступает свой ряд слов и нужно сконцентрироваться на восприятии ряда слов, поступаю-
щих в какое-то одно ухо), обнаружил, что релевантные Я слова, поступающие в другое ухо, нарушают деятельность восприятия, хотя сам человек, как оказывается впоследствии, этих слов и не замечает. Как сообщает Нюттен-мл. (Nuttin, 1985), релевантными Я оказываются даже буквы своего имени. Он предлагал испытуемым пары букв, где один из членов пары был буквой, входящей в имя или фамилию испытуемого. Испытуемые должны были как можно быстрее сказать, какой из членов пары они предпочитают. И как правило, они, сами того не сознавая, указывали именно букву своего имени.

Стимулы, согласующиеся с представлением о себе, перерабатываются более эффективно. Маркус (Markus, 1977) разделил испытуемых в соответствии с их восприятием себя на «независимых* и «зависимых», а затем проследил, как они перерабатывают связанную с этим параметром информацию. По сравнению с испытуемыми, не отнесшими себя ни к одному из полюсов шкалы «независимая — зависимая личность», т. е. оказавшимися в ее середине («то так, то этак»), у отчетливо выраженных «независимых» и «зависимых» испытуемых решение о наличии у них соответствующего свойства характеризовалось меньшим латентным временем; такие испытуемые приводили больше конкретных примеров из своей жизни, выше оценивали вероятность соответствующих форм поведения и были менее склонны к принятию тех высказываний из теста, которые противоречили их схемам Я.

Релевантные Я стимулы лучше запоминаются и лучше узнаются по сравнению с аналогичными стимулами, относящимися к поведению других людей. Это было доказано в ходе многочисленных исследований (напр.: Markus, 1980; Nasby, 1985). Если речь идет об областях, релевантных Я, то человек также становится более уверенным и точным в своих предсказаниях, атрибуциях и умозаключениях (Anderson, 1984). Кроме того, человеку нельзя внушить ничего, что не согласовывалось бы с его Я-концепцией.

Второй областью действия Я является регулирование эмоций. Типичное проявление этой регуляции состоит здесь в том, что Я защищается от негативных эмоциональных состояний. Побуждение к этому возникает, когда ставятся под вопрос убеждения индивида, относящиеся к себе самому (например, убеждение в своей компетентности в определенной области). Действенная контрмера состоит в этом случае в том, чтобы в текущем

представлении о себе актуализировать все те факты, которые подтверждают наличие поставленного под вопрос качества (Markus, Kunda, 1986; Wicklund, Gollwitzer, 1982). Поразительная стабильность представления о себе основывается не на том, что человек просто не замечает противоречащей ему информации, но на процессах активного противодействия этой информации.

Для ответа на вопрос о том, как люди с негативной Я-концепцией реагируют на позитивную (и тем самым противоречащую представлению о себе) обратную связь, исследователи противопоставляют друг другу тенденции к сохранению последовательного представления о себе и к повышению самоуважения (ср. обзор: Moreland, Sweeny, 1984). Результаты оказываются неоднозначными. Если угроза для Я отсутствует, люди обычно проявляют склонность к повышению самоуважения. Негативная же обратная связь перерабатывается таким образом, что ее ценность становится относительной и ее значение снижается (ср.: Greenwald, 1982). Тессер (Tesser, 1986) разработал теорию поддержания самооценки, согласно которой человек изменяет свое представление о себе, ориентируясь на те виды деятельности, где он добивается наилучших результатов. Кроме того, люди ищут себе для сравнения таких партнеров, сопоставление с которыми позволяет увидеть в благоприятном свете свои собственные преимущества (Lewikki, 1983).

Определенное влияние оказывает и предубежденность атрибуции. В том, что касается их сильных сторон, люди склонны недооценивать информацию о согласованности, т. е. о многочисленности людей, обладающих теми же качествами. И наоборот, по отношению к своим слабостям согласованность обычно переоценивается (Campbell, 1986). Здесь идет в ход весь арсенал атрибутивных предубеж-денностей, служащих поддержанию самооценки, о котором мы подробно говорили в главе 14 (см.: Miller, Ross, 1975; Bradley, 1978). Вопрос о том, в какой мере люди осознают, что они слишком искажают реальность в свою пользу и занимаются повышением своей самооценки, остается пока спорным. Как правило, это считается едва ли осознаваемым, и различие точек зрения относится лишь к тому, почему люди этого не осознают. Некоторые авторы видят в этом мотивированный самообман (напр.: Lazarus, 1983), другие же объясняют это автоматическим способом переработки информации когнитивной системой (Greenwald, 1984).

Наряду с переработкой информации и регулированием эмоций третья область проявлений Я состоит в его мотивирующей функции. Мотивационные состояние в тот или иной момент времени можно считать основывающимся (как мы это делали в данной книге) на конкретном и соответствующем текущей ситуации выражении какой-либо весьма обобщенной ценностной диспозиции (например, мотива достижения). Однако это текущее **Мотивационной** состояние можно понимать **и** как очень конкретное целевое представление, берущее свое начало в наборе обладающих побудительностью целевых состояний, характерном для данного человека на данном этапе его развития. Такого рода целевые состояния, относящиеся **к** тому, чем человек надеется или боится стать, Маркус называет «возможными Я» (Markus, Nurius, 1986). Таким образом, «возможные Я» — это предвосхищаемые определенные состояния своей личности, более или менее наглядно представляемые человеком, которые человек либо стремится реализовать или, наоборот, реализации которых он избегает. Каждый человек несет в себе целое множество таких «возможных Я». Следовательно, «возможные Я» представляют собой высокоиндивидуализированную систему «мотивов» в виде личностных целей различной степени реалистичности. В зависимости от конкретных стимулов в ситуации активизируются отдельные личностные Я, которые вполне могут находиться в рассогласовании с текущим или реалистичным представлением о себе. Это рассогласование между различными Я-концепциями и есть то, что мотивирует поведение в определенном направлении. С другой стороны, «возможные Я» как предвосхищаемые целевые состояния, обладающие высокой побудительностью, создают рамки интерпретации, внутри которых текущее представление о себе получает тот или иной смысловой оттенок. Мотивирующую функцию приписывает представлениям о себе также и Шленкер (Schlenker, 1985), который говорит в этой связи о «желаемых Я» *(desired selves).*

Виклунд и Голвитцер (Wicklund, Gollwitzer, 1982) положили мотивирующую функцию Я в основу своей теории «символического восполнения себя*. Согласно этой теории, люди обладают потребностью выделять себя из своего окружения самодефинициями, с помощью которых они отличают себя от других людей. При этом они чувствуют себя «полноценными» лишь в том случае, если эти самоопределения становятся известны окружающим и признаются ими. Если же при взаимодействии с другими людьми они остались «неполноценными», они предпринимают немало действий — в,том числе чисто символических — для того, чтобы восстановить свою «полноценность». Например, в одном из экспериментов испытуемые должны были написать сочинение об одном из своих увлечений. Если это действие оказывалось прерванным, то позднее, уже в другом эксперименте, они хватались за возможность вернуться к незаконченной теме. Таким образом, они стремились к полноте своего самоопределения перед лицом экспериментатора. Такое символическое восполнение себя может принимать различные формы: мы описываем себя преимущественно в духе самоопределения, пытаемся повлиять на других людей, чтобы они переняли подобающее мнение о нас, выставляем на всеобщее обозрение соответствующие символы (титулы, знаки отличия, дипломы), неохотно признаем свои ошибки. Толчок к созданию этой теории предъявления полного или неполного самоопределения дали исследования по возобновлению прерванного действия, осуществленные ученицами Левина Овсянкиной (Ovsiankina, 1928), Малер (Mahler, 1933) и Лисснер (Lissner, 1933).

Подводя итоги, можно сказать **о** новых подходах **к** исследованию представлений о себе следующее. Эти исследования являются порождением социальной психологии межличностных отношений **и** динамической психологии личности. В отличие от типичных ранее трактовок Я как конгломерата нескольких устойчивых личностных черт на первый план теперь выходит многообразие и изменчивость представлений о себе. Кроме того, подчеркивается побудительный характер Я-концепции и ее роль в управлении поведением. Однако этим исследованиям пока еще не хватает своего рода сквозной мотивационно-психологической грамматики, которая выполняла бы ту же роль, какую модель ожидаемой ценности выполняет в традиционных исследованиях мотивации. Эта исследовательская область пока состоит лишь из многочисленных описаний феноменов и соответствующих мини-теорий. Ей еще только предстоит интеграция на основе общих теоретических по-| нятий. Установление связи с традиционными исследованиями мотивации пока еще не стоит на повестке дня.

Переменные представлений о себе в исследованиях мотивации достижения

По сравнению с исследованиями представлений о себе как таковых в **исследованиях** мотивации достижения переменные представлений о себе понимаются в более узком и определенном смысле. Этим они напоминают переменные, **которые** Мак-Клелланд (McClelland, 1951), а позднее Маркус (Markus, 1977) обозначили как схемы Я. Подобно мотивам, они рассматриваются как личностные переменные в духе теории свойств. Схемы Я могут далее дифференцировать группы мотивов,, частично коррелируют с какой-либо из переменных мотива и могут отчасти замещать ее применительно к определенным поведенческим параметрам.

Не приходится удивляться, что к категории Я исследователи обратились достаточно рано в связи с ситуацией неудачи. Ведь неудача блокирует действие, противоречит ожиданиям успеха и провоцирует критическое отношение к себе — **все** это является весомым основанием для переноса внимания действующего субъекта на самого себя и пересмотра представлений о своих возможностях. На основе описательных данных Бирни и его коллеги (Birney et al., 1969) различают три типа боязни неудачи и соответствующие им защитные стратегии: 1) боязнь обесценивания себя в собственном мнении, 2) боязнь обесценивания себя в мнении окружающих и 3) боязнь не затрагивающих Я последствий (например, боязнь материальных убытков). Стоит напомнить, что несколько позднее Шмальт (Schmalt, 1976a, Ь), используя методику «Решетка», с помощью факторного анализа выделил две разновидности мотива боязни неудачи, первая из которых связана с представлением о недостаточности своих способностей и тем самым очень близка боязни обесценивания в своих глазах (см. главу 8).

Второй переменной, введенной довольно давно, была появившаяся пр'и различении внешнего—внутреннего локуса контроля (Rotter, 1966) черта принятия на себя ответственности за результаты своих действий. Физер (Feather, 1967) ввел эту переменную (С) в модель выбора риска, причем в качестве звена, снижающего обратно пропорциональную зависимость привлекательности успеха и избегания неудачи от субъективной вероятности успеха: $Ле - C(i-W_e)$ и $Am —CW_($, Данные оказались не очень обнадеживающими, вероятнЬ, потому, что в применявшемся опроснике Роттера приписываемая себе ответственность понималась весьма широко и распространялась на содержательно различные ситуации. Очевидно, внутренний контроль над последствиями своих действий не относится к столь обобщенным представле-ниям'о себе, как это до сих пор считают последователи Роттера.- Более адекватным в этом отношении оказался опросник Крэнделлов и Катковского (V. С. Crandall, Katkowsky, V. J. Crandall, 1965) по приписываемой себе ответственности, ограничивающийся удачными и неудачными результатами действия достижения. С помощью переменной «приписываемая себе в ситуации успеха и неудачи ответственность» Мейеру (Meyer, 1969) удалось до некоторой степени объяснить устанавливаемый уровень притязаний. Как видно из рис. 15.9, приписывающие себе высокую ответственность люди предпочитают задания средней сложности; обычно такой выбор связывается с мотивом успеха. Круг (Krug, 1971; ср.: Meyer, 1973a, p. 57-58) установил, что приписываемая себе в ситуации успеха ответственность не .хуже предсказывает реалистический уровень притязаний, чем показатель мотива ЧН.

Рис. 15,9. Предпочтение различных отклонений от целей испытуемыми (четвероклассниками) с сильной и слабой степенью ответственности за свои успехи и неудачи (Meyer, 1969, p. 344).

Представление о своих способностях и модель расчета усилий

С распространением теории атрибуции приписываемая себе ответственность к 1970 г. снова исчезла из списка переменных, уступив место оценкам атрибуции за счет способностей и старания. Приписываемую себе ответственность заменило представление о своих способностях или дарованиях (см.: Meyer, 1973a, 1984a, b, 1987), и как раз атрибуция за счет способностей нашла отражение в полученных Мейером данных. Объяснения успеха и неудачи подгруппами испытуемых с преобладанием мотива успеха или неудачи различались между собой лишь этим фактором. По сравнению с ориентированными на неудачу стремящиеся к успеху в большей степени объясняли успех своими выдающимися способностями и реже приписывали неудачу их недостатку. Этот факт подвел исследователей к выдвижению трех идей (если, конечно, отказаться от рассмотрения у испытуемых обеих групп предубежденности атрибуции и от понимания мотива достижения как системы самооценки). Все три идеи сыграли решающую роль в обосновании концепции представления о своих способностях и в опирающихся на нее исследованиях. Первая из них, в сущности, была не столько новой, сколько очевидной: отношение субъективной оценки своих способностей к воспринимаемой объективной сложности задачи должно определять величину субъективной вероятности успеха (см.: Heider, 1958; Atkinson, 1964, p. 254; Fuchs, 1963, p. 633; Moulton, 1967,1974). Особенно важную роль при определении субъективной вероятности успеха представление о своих способностях играет, по-видимому, в ситуации, когда сообщаемая испытуемому сложность задачи основывается на социальной соотносительной норме, поскольку при этом каждый испытуемый, основываясь на оценке своих

дарований, должен определить свое место в распределении достижений соответствующей «референтной группы» (см.: Meyer, Hallerman, 1977).

Новым в первой идее было, во всяком случае, то, что субъективная вероятность успеха, помимо представления о своих способностях и воспринимаемой сложности задания, зависит также и от величины планируемого усилия. Это усилие, в свою очередь, должно быть максимальным в случае задания оптимальной, т. е. преодолимой, учитывая оценку своих дарований, сложности, и минимальным, если степень сложности задания предъявляет к индивиду сверхзавышенные или сверхза-ниженные требования. На основе такого расчета, представленного в рациональной модели «ожидаемой пользы» Куклы (Kukla, 1972a) и в аналогичной, разработанной независимо от нее модели расчета усилий Мейера (Meyer, 1973a, b, 1976), можно рассматривать планируемые затраты усилий в качестве зависимой переменной. аналогичной другим параметрам, используемым в исследованиях мотивации достижения (выбор задания, настойчивость, достигнутые результаты).

Модель расчета усилий (или сознательно планируемых усилий) в общих чертах сводится к следующему. Человек стремится приложить столько усилий, сколько требуется, и не больше, чтобы только справиться с заданием соответствующей степени сложности. По достижении некоторой верхней границы сложности, за которой даже максимальных усилий будет недостаточно для достижения успеха, величина намечаемого усилия снижается (по мнению Куклы, такое снижение должно быть резким). Отсюда следует, что поскольку субъективная сложность задания при повышении оценки своих способностей падает, то при объективно одинаковой степени сложности задачи индивиды, считающие себя более способными, будут пла-нировать затратить меньше усилий, чем те, кто считает себя менее способным. При этом в области высокой объективной сложности задачи, **начинающейся** там, где менее способные считают бесполезным даже максимальное старание, более способные индивиды все еще продолжают планировать рост усилий, пока не достигнут собственного пограничного значения сложности. И только в этой верхней зоне сложности считающие себя более способными планируют большие усилия, чем считающие себя менее способными. Если положения, относящиеся к расчету планируемого усилия, рассмотреть в свете **теории** атрибуции, то можно убедиться, что их модель базируется на каузальной схеме компенсаторного взаимодействия способностей и старания и при этом прилагаемые усилия отвечают принципу экономии.

Эта вполне правдоподобная гипотеза, сформулированная еще Хайдером (Heider, 1958, р. 11) была подтверждена рядом исследований (Meyer, 1973b, 1976; Meyer, Hallerman, 1974, 1977). На рис. 15.10 представлены результаты прострго моделирующего опыта Мейера и Халлермана (Meyer, Hallermann, 1977). Испытуемые должны были представить себе девять гирь последовательно увеличивающейся степени тяжести. Соответствующие показатели от 10 до 90% означают процентную долю испытуемых одного и того же цола и возраста, которые смогли бы поднять гирю данного веса. Испытуемым надо было оценить степень старания, которое они приложили бы в этой ситуации. При этом всех испытуемых разделили на три группы в соответствии с их собственной оценкой своей способности к поднятию тяжестей. Как видно из рис. 15.10, испытуемые с высоким представлением о своих способностях к поднятию тяжестей прилагают тем больше стараний, чем тяжелее гиря. В отличие от них испытуемые с низкой оценкой своих способностей к поднятию тяжестей больше всего стараются в случае выполения легкого задания. Группа же со средним представлением о своих способностях прилагает максимум стараний в заданиях средней степени сложности.

Рис. 15.10. Предполагаемое старание как функция от представления о своих способностях и степени сложности задания. Сложность задания определяется как процент испытуемых, которые могут успешно выполнить это задание (по: Meyer, Hallermann, 1977, S. 135)

Выбор задания, настойчивость и обращение за обратной связью

Разные представления о своих способностях приводят к разным вероятностям успеха при выполнении одного и того же задания. Поэтому они должны приводить и к соответствующим различиям в выборе **заданий,** и к различной настойчивости перед лицом неудачи. Если испытуемым надо выбрать задание, то все они, конечно, могут выбрать задания, воспринимаемые ими как среднесложные, однако с точки зрения нормативной степени сложности эти задания будут различными, поскольку люди с высоким представлением о своих способностях выберут нормативно более сложные задания, чем люди с более низким представлением о своих способностях (Buckert, Meyer, Schmalt, 1979).

Что касается поддержания стараний и настойчивости, то люди с более низкими представлениями о своих способностях сдаются раньше, чем те, кто считает себя более одаренным. Халлерманн **и** Мейер (Hallermann, Meyer, 1978) давали свои испытуемым два различных задания. Одним из них было достиженческое задание, представлявшееся либо как очень трудное, либо как очень легкое (испытуемому сообщалось, что с ним могут справиться либо 20, либо 80% людей, в

действительности же оно было неразрешимым). С этого задания (сложного или легкого) испытуемый должен был начать свою работу. Затем он мог при желании перейти к выполнению альтернативного задания. Оно состояло в том, чтобы оценить геометрические фигуры по степени их привлекательности. В обоих вариантах исходного задания, трудном и легком, испытуемые с низким представлением о своих способностях переходили к альтернативному заданию раньше, чем испытуемые, которые высоко оценивали свои способности. Таким образом, испытуемые, низко оценивавшие свои способности, обнаруживали меньшую настойчивость перед лицом как ожидавшихся (сложное задание), так и неожиданных (легкое задание) трудностей, по сравнению с испытуемыми с высокой оценкой своих способностей. Аналогичные результаты были получены также в работе Лихта и его коллег (Licht, Kistner, Ozkaragog, Shapiro, Clausen, 1985).

Наконец, люди с низкой оценкой своих способностей должны стремиться избегать ситуаций, в которых после работы над заданием проявятся их невысокие способности. С такого рода ситуацией мы имеем дело, когда человек сам может решать, получать ли ему информацию о достигнутом результате действия или нет. Перед такого рода выбором поставили своих испытуемых Мейер и Штарке (Meyer, Starke, 1981/82, 1982). В первой части эксперимента испытуемые должны были выполнить интеллектуальный тест и одно недостиженческое задание. Затем, под предлогом помощи экспериментатору, испытуемому предлагалось на выбор: оценить результаты выполнения теста или недостиженческого задания всей группой испытуемых. Как и ожидалось, большинство испытуемых с низкой оценкой своих способностей предпочли оценивать недостиженческое задание; и это при том, что обе группы испытуемых в действительности достигли одинаковых результатов при выполнении интеллектуального теста. Во второй части эксперимента испытуемые выполняли последующие задания интеллектуального теста, после чего им предоставлялась возможность, если они пожелают, зайти к экспериментатору на следующий день, чтобы узнать результаты теста. Итог был тем же самым. Большинство испытуемых с низкой оценкой своих способностей этой возможностью не воспользовались, тогда как большая часть испытуемых с высокой самооценкой своих способностей это сделали. И снова между обеими группами не было обнаружено никаких различий в результатах, которыми можно было бы объяснить нерешительность испытуемых с низкой оценкой своих способностей.

Самооценочные представления во время оценивания выполнения задания

От оценки своих способностей должно также зависеть, какие мысли и чувства сопровождают работу над заданием и преобладают после ее завершения. Эти мысли не релевантны заданию, ибо непосредственно не вносят вклада в решение задания. Если они состоят из сомнений по поводу своих способностей справиться с заданием, то могут вызывать повышение эмоциональности и, в частности, страх перед неуспехом (Wine, 1971, 1982). Такого рода данные мы подробно представили в главе 7. Здесь же мы упомянем лишь несколько исследований, которые показывают, что людям, которые низко оценивают свои способности или ориентируются на избегание неуспеха, чаще приходят в голову нерелевантные заданию и отвлекающие от работы мысли.

Шраугер (Shrauger, 1972) просил своих испытуемых решать задачу либо в одиночестве, либо перед лицом аудитории. В последнем случае страх перед оценкой со стороны других людей должен возникать прежде всего у испытуемых с низкой оценкой своих возможностей и ухудшать их результаты. И действительно, в присутствии зрителей эти испытуемые делали больше ошибок, чем когда они работали в одиночестве. Для испытуемых же с высокой оценкой своих способностей не было разницы, работали ли они на виду у зрителей или наедине с собой. Представление о своих способностях коррелировало с числом сделанных ошибок лишь в ситуации присутствия зрителей. Хотя самооценочные мысли здесь и не фиксировались, можно предположить, что именно они ухудшили результаты испытуемых в критической ситуации.

Непосредственное подтверждение этому дает исследование Штинсмейера (Stiensmeier, 1985). Здесь также сопоставлялись испытуемые с высокой и низкой оценкой своих способностей. После того как испытуемые сталкивались с неудачей при решении анаграмм, они должны были выполнить задание на кодирование, а затем ответить на вопросы опросника о мыслях, которые приходили им в голову во время работы над заданием по кодированию. Испытуемые контрольной группы выполняли только задание на кодирование. Результаты показали, что предшествующая неудача вызвала увеличение нерелевантных заданию мыслей и, соответственно, большее ухудшение результатов в задании на кодирование лишь у испытуемых с низкой оценкой своих способностей. В контрольной группе различий мзжду результатами испытуемых обеих подгрупп обнаружено не было.

Связь представления о своих способностях с мотивом

Асимметричность вывода о своих способностях после успеха и неуспеха у людей с мотивами достижения успеха и избегания неуспеха привела как Куклу (Kukla, 1972a, Ь), так и Мейера (Meyer, 1973b) к предположению о том, что мотивируемые успехом люди воспринимают себя как более одаренные, чем мотивируемые неуспехом. При этом остается открытым вопрос о том, соответствует ли это связанное с мотивом различие представления о своих способностях действительным различиям в одаренности.

Уже довольно долго идут споры о том, считают ли мотивируемые успехом люди свои способности выдающимися, а мотивируемые неуспехом — недостаточными (см.: Heckhausen, 1980, S. 588 и далее и Meyer, 1984 a, b, S. 151 и далее). Вопрос заключается прежде всего в том, связаны ли различные типы атрибуции (см. главу 14) с различиями мотивов или же с различиями представления о своих способностях. В 8 из 13 релевантных этому вопросу исследований Мейер обнаружил знач и-мую взаимосвязь между мотивом достижения и оценкой своих способностей: мотивируемые неуспехом люди считали себя менее способными в соответствующей сфере деятельности.

Многие факты говорят в пользу того, что связь представления о своих способностях с мотивом зависит от

использования для измерения мотива той или иной методики. Если для определения мотива избегания неуспеха применяется *TAQ* (Опросник экзаменационной тревожности) или другой опросник, то мотивация избегания неуспеха, помимо всего прочего, непосредственно определяется через низкую оценку своих способностей (Nicholls, 1984). Это было ясно продемонстрировано в корреляционных исследованиях Халиша и Хекхаузена (Halisch, Heckhausen, 1988; ср. главу 8). Различий в представлениях о своих способностях между обеими Мотивационными группами не возникает лишь в том случае, когда обе Мотивационные тенденции измеряются с помощью ТАТ.

Алфавитный указатель